

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
École Supérieure de Commerce, Koléa - Algérie

Thèse
en vue de l'obtention du doctorat
En Sciences Commerciales et Financières
(Option : Comptabilité, Audit et Contrôle)

Sous le thème:

**Incidence de la communication financière des actifs
incorporels sur l'asymétrie informationnelle en IAS/IFRS :
Étude empirique sur un échantillon d'entreprises algériennes**

Présentée par : Youcef SAIHI

Membres du jury :

Pr. Abdelhafid DAHIA	ESC d'Alger	Président
Dr. Nacer AZOUANI	ESC d'Alger	Rapporteur
Pr. Aissa YAHA	Université Alger 3	Examineur
Pr. Khemissi CHIHA	Université Alger 3	Examineur
Dr. Nasser BOUYAHIAOUI	Université Tizi-Ouzou	Examineur
Dr. Mohammed BOUHADIDA	ESC d'Alger	Examineur

Année universitaire 2015/2016

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Remerciements et Dédicaces

« À mes très Chers Parents
et à tous ceux qui ont
contribué à la réalisation de
cette investigation »

Remerciements

Je tiens à exprimer mes vifs remerciements à mon directeur de thèse, Monsieur *Nacer AZOUANI*, pour avoir bien voulu diriger ce travail et pour les précieux conseils. Je le remercie de m'avoir dirigé, aidé, encouragé durant tout le déroulement de cette thèse.

Je remercie les membres du jury, qui ont accepté d'évaluer mon travail.

Mes remerciements s'adressent également aux professeurs et aux agents d'administration de l'Ecole Supérieure de Commerce, et les responsables des différentes directions de la Direction des Grandes Entreprises (DGE), pour leur serviabilité et leur collaboration pour la réalisation de ce travail.

Je remercie infiniment toute ma famille, mes amis et collègues qui m'ont soutenu tout au long de ce travail.

Qu'ils trouvent tous, ici, l'expression de ma profonde gratitude.

Youcef SAIHI

Résumé

Incidence de la communication financière des actifs incorporels sur l'asymétrie informationnelle en IAS/IFRS : Étude empirique sur un échantillon d'entreprises algériennes

Résumé

L'étude menée dans cette thèse a pour but de contribuer à la compréhension des pratiques de comptabilisation et de communication des actifs incorporels dans le contexte algérien, plus précisément d'examiner la pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels.

Les entreprises algériennes trouvent des substantielles difficultés pour s'adapter et maîtriser les exigences en matière de traitement comptable et de communication financière des actifs incorporels du référentiel IAS/IFRS.

Cette orientation est contestée par un certain courant de littérature (Zighem Hafida, 2012; Khellaf Lakhdar, 2014; Toubache Chakib, 2011; Assous Nassima, 2015; Bekihal abdelkader, kettouche achour, 2016), et démentie par l'analyse des résultats d'une étude sur la diffusion d'information relatives aux actifs incorporels auprès un échantillon d'entreprises algériennes observées sur les années 2013-2014.

L'objectif est d'une part, de contribuer à la réflexion sur les conséquences ou implications qui en découlent sur la gestion comptable et financière des entreprises algériennes, et d'autre part, de faire connaître un domaine de recherche peu exploré.

Le Système Comptable Financier a été adopté en Algérie en vue de construire une passerelle vers l'application des normes comptables internationales. Or, la profession comptable est appelée à favoriser l'adoption de ce système en offrant des conditions favorables qui pourront amener les entreprises algériennes à présenter une image fidèle de leur situation financière.

L'étude empirique est basée sur une analyse des données disponibles sur un échantillon d'entreprises afin de mieux comprendre le contexte de la mise en œuvre de notre proposition. L'enquête sur terrain nous a aidée à une meilleure compréhension des exigences devant être mises à la disposition des entreprises algériennes.

Mots clés : Actifs incorporels, Asymétrie d'information, SCF, IAS/IFRS, Juste valeur.

Impact of the financial communication of intangibles on asymmetric information in IAS/IFRS : An Empirical Study on a sample of Algerian companies

Abstract

The study in this paper aims to contribute to the understanding of the accounting and reporting practices of intangible assets in the Algerian context, specifically to examine the informational pertinence of the communicated amount and detail of intangible assets .

Algerian companies face substantial difficulties to adapt and master the requirements for accounting treatment and financial reporting of intangible assets of the IAS/IFRS.

This orientation is challenged by a current literature (Zighem Hafida, 2012; Khellaf Lakhdar, 2014; Toubache Chakib, 2011; Assous Nassima, 2015; Bekihal abdelkader, kettouche achour, 2016), and denied by analyzing the results of a study on the diffusion of information related to intangible assets with a sample of Algerian companies observed in 2013-2014 years.

The aim is firstly, to contribute to the reflection on the consequences or implications thereof on the accounting and financial management of Algerian companies, and secondly, to introduce a research area less explored.

The Financial Accounting System "SCF" was introduced in Algeria in order to build a bridge to the application of International Accounting Standards. However, the accounting profession is called to promote the adoption of this system by offering favorable conditions which may cause our companies to present a true picture of their financial situation.

The empirical study is based on an analysis of available data on a sample of companies to better understand the context of the implementation of our proposal. The field survey helped us to a better understanding of the requirements to be made available to Algerian companies.

Keywords : Intangible assets, Information asymmetry, SCF, IAS/IFRS, Fair value.

تأثير التواصل المالي للأصول المعنوية على المعلومات غير المتمثلة في المعايير المحاسبية الدولية : دراسة تجريبية على عينة من المؤسسات الجزائرية

ملخص

تهدف الدراسة في هذه الأطروحة إلى المساهمة في فهم ممارسات المحاسبة والإبلاغ عن الأصول المعنوية في النطاق الجزائري، وتحديدًا لدراسة ملائمة الإفصاح في القوائم المالية من الأرصدة و التفاصيل من الأصول غير الملموسة، وعلى وجه التحديد الدلالة الإعلامية من الكشف عن مبلغ وتفاصيل الأصول غير الملموسة.

وقد واجهت الشركات الجزائرية صعوبات معتبرة في التكيف والتحكم مع متطلبات المعالجة المحاسبية والتقارير المالية للأصول المعنوية للمعايير المحاسبية الدولية.

هذا التوجه واضح من قبل الدراسات السابقة (زغام حفيظة، 2012؛ خلاف لخضر، 2014؛ طوباش شكيب، 2011؛ عسوس نسيمة، 2015؛ بكحل عبد القادر، كتوش عاشور، 2016) التي تناولت الواقع المحاسبي في الجزائر، وهذا ما تم تأكيده من خلال تحليل نتائج الدراسة على نشر المعلومات المتعلقة بالأصول المعنوية على عينة من الشركات الجزائرية التي لوحظت خلال سنتي 2013-2014.

الهدف من هذا البحث هو : أولاً للمساهمة في التفكير في التبعات أو الآثار المترتبة عليها في التسيير المالي والمحاسبي للشركات الجزائرية، وثانياً لقلّة البحوث في الموضوع.

تم إدخال نظام المحاسبة المالية في الجزائر من أجل بناء جسر لتطبيق معايير المحاسبة الدولية. ومن أجل الاستفادة من مزايا هذا النظام لا بد من توفير الظروف المواتية التي ستدفع الشركات الجزائرية لتقديم صورة حقيقية عن وضعها المالي.

وتستند الدراسة التجريبية على تحليل البيانات المتاحة على عينة من الشركات بهدف الفهم الأفضل للممارسة المحاسبية في الشركات الجزائرية.

الكلمات المفتاحية : الأصول المعنوية، عدم تناظر المعلومات، النظام المحاسبي المالي، المعايير المحاسبية الدولية ، القيمة العادلة.

Table des matières

Table des matières

Remerciements	
Dédicaces	
Résumé	
Table des matières	I
Liste des tableaux et figures	VI
Liste des abréviations utilisées	VIII
Introduction Générale	1
<u>Chapitre 1 : Les actifs incorporels : dimensions financières et stratégiques</u>	
Introduction	11
Section 1: Généralités sur le référentiel international IAS / IFRS	12
1 - Le passage des normes nationales aux IFRS	12
1 - 1 - Période de l'harmonisation comptable (1952 - 2005)	13
1 - 2 - Période de normalisation comptable (2005 à nos jours)	17
2- Le processus d'harmonisation et les enjeux stratégiques	20
2-1- Le processus d'harmonisation comptable	20
2-2- Les enjeux stratégiques	23
2-2-1- D'un point de vue interne : Les systèmes d'information	23
2-2-2- D'un point de vue externe : La communication financière	24
2-3- Historique des IFRS	25
3- Le Cadre conceptuel des normes IAS/IFRS	26
3-1- Principes généraux de comptabilisation	27
3-2- Principes généraux d'évaluation (système de mesure)	27
4- Le corpus des normes IAS/IFRS et leurs interprétations	28
Section 2: Conceptualisation et Typologies des actifs incorporels	29
1- Terminologie	31
2- Définitions	33
3- Typologie du Capital immatériel	35
Section 3 : L'identification des incorporels dans les regroupements d'entreprises	37
1 - Identification des actifs incorporels acquis	37
1-1- Critère de séparabilité	38
1-2- Critère légal-contractuel	41
2- IFRS 3 et reconnaissance des actifs incorporels	43
3- Les déterminants de l'identification des incorporels acquis	46
Conclusion	52

Chapitre 2 : Traitement comptable du goodwill : définitions et problématiques

Introduction	53
Section 1 : L'évolution de la réglementation comptable et financière du goodwill	54
1- Démarche méthodologique	54
2- L'évolution de la prise en compte du goodwill	55
3- Le goodwill dans les normes IFRS	56
3-1- Le goodwill : une notion polysémique	56
3-2- La notion de goodwill dans les normes IFRS : un bouleversement majeur	58
3-2-1- IAS 36 : Dépréciation d'actifs	58
3-2-2- IAS 38 : Immobilisation corporelles	61
3-2-3- IFRS 3 : Regroupements d'entreprises	62
Section 2 : Les bases théoriques: définitions et typologies	64
1- Enjeux et histoire du goodwill	65
2- Les acquisitions d'entreprises et la détermination du goodwill selon l'IFRS 3	66
3- Dépréciation d'un goodwill : les nouvelles règles IAS/IFRS	74
4- Enjeux de l'évaluation d'entreprise	81
4-1- Indications de l'annexe B de la précédente version de la norme IFRS 3	81
4-2- Une hiérarchie à respecter	81
5- Utilisation des méthodes	82
5-1- Evaluations fondées sur le marché	82
5-2- Evaluations fondées sur le revenu	83
5-2-1- Méthode des surprofits (Excessearnings)	84
5-2-2- Méthode des redevances	84
5-2-3- Méthode du Tax amortisation benefit TAB	89
5-3- Evaluations fondées sur le coût	89
Section 3 : La démarche d'évaluation de l'entreprise	90
1- L'approche patrimoniale	91
1-1- La méthode de l'actif net comptable corrigé	91
1-2- La méthode du Goodwill	92
1-3- La méthode des praticiens	94
2- L'approche actuarielle	95
3- L'approche par les comparables	95
4- Approche par le rendement	96
5- Approches spécifiques	98
Conclusion	99

Chapitre 3 : La communication financière et l'asymétrie informationnelle sur les actifs incorporels en IAS/IFRS

Introduction	100
Section 1 : Le cadre théorique de la communication financière	101
1- La communication financière, une activité devenue très stratégique	101
2- Les différents types de communication financière	102
2-1- La communication externe	103
2-2- La communication interne	105
2-3- La communication institutionnelle (l'entreprise citoyenne)	106
2-4- La communication commerciale (l'entreprise productrice)	107
3- L'évolution de la relation dans la communication financière	108
3-1- Les nouveaux objectifs de la communication financière	109
3-2- Une fonction à part entière	110
3-3- La communication financière et les TIC	111
Section 2 : Les obligations de la communication financière en IFRS	113
1- L'information réglementée	113
2 - Caractéristiques générales de l'information	114
3- Vers une meilleure communication financière	115
4- Information requise par la norme IFRS 3	116
5- L'information financière relative aux regroupements d'entreprises	118
Section 3 : L'utilité des états financiers s'agissant des actifs incorporels	120
1- Origine de la question	120
1-1- Position antérieure à IFRS 3 et IFRS 3 révisée : IAS 22	121
1-2- Position actuellement en vigueur : IFRS 3 et IFRS 3 révisée	123
1-3- Conclusion des positions retenues	125
2- L'asymétrie d'information et les actifs incorporels	126
3- Qualité de la communication financière et l'asymétrie d'information	131
3-1- Asymétrie d'information et pouvoir informationnel	131
3-2- Les stratégies de manipulation de l'information dont dispose le dirigeant	133
3-2-1- Le lissage des résultats	134
3-2-2- La gestion stratégique des résultats	135
Conclusion	138

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

Introduction	139
Section 1 : Méthodologie de mise en place du SCF : Problème de basculement	140
1- Historique de la comptabilité en Algérie	140
2- Impact du système comptable financier sur les entreprises algériennes	145
3- Evaluation de l'état actuel de la mise en œuvre du SCF	147
Section 2 : Analyse comparative : Les actifs incorporels entre le SCF et le PCN	152
1- Goodwill et immobilisations incorporelles générées en interne	152
1-1- Goodwill	153
1-2- Immobilisations incorporelles générées en interne	156
1-3- Frais préliminaires	157
2- La classification des valeurs à travers les éléments des états financiers	158
3- Evaluation des immobilisations incorporelles	161
3-1- Evaluation des actifs incorporels générés en interne	163
3-2- Evaluation des actifs incorporels acquis	164
3-3- Amortissements des immobilisations incorporelles	166
4- Comparaison avec le PCN 1975	168
Section 3 : L'entreprise algérienne et l'économie de l'immatériel	171
1- Le nécessaire passage de l'entreprise algérienne	171
2- Les nouveaux apports du SCF	174
3- Constat général de la mise en œuvre du SCF	179
3-1- Incidences fiscales du Système Comptable Financier	180
3-2- Difficultés d'adoption du SCF au sein de l'entreprise algérienne	182
3-3- Difficultés d'application du SCF en matière des incorporelles	183
3-4- Le contenu des notes méthodologiques pour les incorporelles	186
Conclusion	188

Chapitre 5 : L'asymétrie informationnelle des actifs incorporels : Une étude empirique sur un échantillon d'entreprises algériennes

Introduction	189
Section 1 : Revue de la littérature et hypothèses de la recherche	190
1- Débat sur le rôle de la divulgation des actifs incorporels	191
2- Traitement comptable des actifs incorporels (une revue de littérature)	196
2-1- Des règles comptables restrictives	196
2-2- Analyse de la littérature comptable sur le capital immatériel	199
2-3- L'état actuel de la recherche sur le capital immatériel	203
3- Les hypothèses de recherche	211
Section 2 : Modèle théorique et méthodologie de la recherche	220
1- Présentation du modèle théorique	220
2- Méthodologie de la recherche	227
Section 3 : Présentation et interprétation des résultats	229
1- Analyse uni-variée	229
2- Analyse bi-variée	233
3- Analyse multi-variée : la méthode de régression logistique	241
3-1- Conditions d'application de la régression logistique	241
3-2- Présentation et interprétation des résultats de la régression logistique	244
4- Discussion des résultats d'analyse	248
Conclusion	253
Conclusion Générale	254
Bibliographie	262
Liste des Annexes	279

Liste des tableaux et figures

Liste des tableaux et figures

Liste des tableaux

N°	Titre du tableau	Page
2-1	Indices externes et internes de perte de valeur des actifs	60
2-2	Actifs identifiables et goodwill par UGT	80
4-1	Comparaison entre SCF et PCN 1975 en matière des actifs incorporels	170
5-1	Tableau récapitulatif des positions de l'IASB concernant les incorporels	221
5-2	les exigences des normes internationales IAS/IFRS en matière de publication d'informations comptables et financières relatives aux actifs incorporels	222
5-3	Répartition des entreprises par secteur d'activité	228
5-4	Moyennes et écart-types des variables indépendantes continues	230
5-5	Fréquences des variables indépendantes dichotomiques	231
5-6	Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon	233
5-7	Test de différences des moyennes pour la variable : T.AC	235
5-8	Test de différences des moyennes pour la variable : IM.INC	235
5-9	Test de Mann-Whitney sur les variables : END et ROA	236
5-10	Test de Khi-deux pour les variables : HI.TECK, A.INT et CO.MB	237
5-11	Tableau croisé CI et HI.TECK	237
5-12	Tests du Khi-deux entre les variables : CI et HI.TECK	238
5-13	Tableau croisé CI et A.INT	239
5-14	Tests du Khi-deux entre les variables : CI et A.INT	239
5-15	Tableau croisé CI et CO.MB	240
5-16	Tests du Khi-deux entre les variables : CI et CO.MB	240
5-17	Analyse des corrélations entre les variables explicatives	242
5-18	Présentation globale des résultats (Etape 1)	244

Liste des tableaux et figures

5-19	Présentation globale des résultats (Etape 5)	245
5-20	Test de Hosmer-Lemeshow	246
5-21	R-deux de Nagelkerke	246
5-22	Test de Log vraisemblance	247
5-23	Table de classification	247
5-24	Le poids des actifs incorporels dans le total de l'actif (En %)	248
5-25	Tableau récapitulatif des hypothèses validées et non validées	252

Liste des figures

N°	Titre de la figure	Page
1	Influence des normes comptables sur l'asymétrie informationnelle	3
1-1	Le processus d'harmonisation	21
1-2	Le dispositif de normalisation international	22
1-3	Critères d'identification d'un actif incorporel	38
1-4	Critères de séparabilité pour un actif incorporel	39
1-5	Liste indicative d'actifs incorporels susceptibles d'être identifiés (IFRS 3)	42
4-1	Illustration de l'école néoclassique	159
4-2	Vue logique de l'école classique	159
4-3	Illustration de l'école moderne	160
4-4	Vue d'ensemble de l'école moderne	160
5-1	Nombre d'informations communiquées par les entreprises d'échantillon	221
5-2	Répartition des entreprises par secteur d'activité	222
5-3	Décision de la communication du montant et du détail d'incorporels	228
5-4	Fréquences des deux variables indépendantes A.INT et CO.MB	231
5-5	Le poids moyen des actifs incorporels selon le secteur d'activité (En %)	249

Liste des abréviations

Liste des abréviations utilisées

AAA : American Accounting Association

AMF : Autorité des Marchés Financiers

CE : Commission Européenne

CMP : Coût Moyen Pondéré

CNC : Conseil National de Comptabilité

CNCC (Algérie) : Chambre Nationale des Commissaires aux comptes

CNCC (France) : Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes

CPNE : Capitaux permanents nécessaires à l'exploitation

CRC : Comité de Réglementation Comptable

DGE : Direction des Grandes Entreprises

EBITDA : Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization

FASB : Financial Accounting Standards Board

HT : Hors Taxes

IAS : International Accounting Standards

IASB : International Accounting Standards Board

IASC : International Accounting Standards Committee

IASCF : International Accounting Standards Committee Foundation

IFRIC : International Financial Reporting Interpretations Committee

IFRS : International Financial Reporting Standards

JO : Journal Officiel

LF : Loi de Finances

LFC : Loi de Finances Complémentaire

Liste des abréviations

MCG : Moindres Carrés Généralisés

NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication

OIBDA : Operating Income Before Depreciation and Amortization

PCG : Plan Comptable Général

PCN : Plan Comptable National

PME : Petites et Moyens Entreprises

PPA : Purchase Price Allocation

R&D : Recherche et développement

SCF : Système Comptable Financier

SFAC : Statement of Financial Accounting Concepts

SFAS : Statement of Financial Accounting Standards

TCR : Tableau des Comptes de Résultats

TIC : Technologies de l'Information et de la Communication

TPE : Très Petites Entreprises

UE : Union Européenne

UGT : Unité Génératrice de Trésorerie

US GAAP : United States Generally Accepted Accounting Principles

VNC : Valeur Nette Comptable

Introduction Générale

Introduction Générale

« Les deux choses les plus importantes n'apparaissent pas au bilan de l'entreprise : sa réputation et ses hommes. » Henri Ford, entrepreneur.

La transition d'une économie industrielle vers une économie de savoir a eu pour conséquences une valorisation économique, comptable et boursière de l'immatériel. Le capital immatériel devient le principal facteur de différenciation et de compétitivité des entreprises. Selon Penman (2009), parmi les exemples les mieux valorisés par le marché à cause de leurs actifs immatériels, on trouve « Microsoft Corporation », qui utilise une grande quantité d'actifs intangibles.

La pertinence de l'information financière, ou encore son utilité dans la prise de décision des utilisateurs des états financiers, a souffert d'une dégradation tendancielle au cours des 40 dernières années (Lev, 2005). Rajgopal et al.(2010) associent ce phénomène à l'augmentation de la volatilité spécifique des titres des sociétés cotées alors que Lev et al.(1999) l'associent à la diminution du pouvoir explicatif des résultats des rendements financiers.

Historiquement, la comptabilité est un système d'information séculaire dont les principes ont peu évolué (Lev, 2001) alors même que les activités économiques des entreprises qu'il mesure et dont il rend compte, ont connu une transformation substantielle, caractérisée par une perte de substance physique ou tangible - l'immatérialité.

Sous l'effet des mutations économiques et financières profondes traversées par les entreprises au cours de ces vingt dernières années, les normalisateurs comptables n'ont eu de cesse de s'attacher à étendre le rôle des états financiers au-delà des frontières qui leur étaient traditionnellement dévolues (Bushman et Smith, 2001, Kothari, 2001, Scott, 1997) en s'appuyant sur diverses contributions proposées par la littérature académique (notamment le courant initié par le Professeur Baruch Lev ¹).

¹ Le Professeur Baruch Lev de l'université New-York Stern remet en question la capacité de la comptabilité financière traditionnelle à traduire de façon satisfaisante les profondes mutations subies par les firmes, s'agissant notamment de l'augmentation de la part croissante des actifs incorporels. Ainsi, ses travaux viennent en soutien de l'idée selon laquelle, sans une meilleure prise en compte des actifs incorporels, les résultats publiés par une société ont en réalité un pouvoir explicatif faible de la rentabilité de cette société.

Comme l'observe Scott (2003), la situation d'asymétrie entre « insiders » et « outsiders »¹ est en réalité associée à deux phénomènes distincts :

- la notion de sélection adverse (ou « adverse selection ») : selon cette notion, l'asymétrie est générée par le fait que certains insiders (les managers notamment) disposent d'informations non accessibles aux actionnaires externes s'agissant des conditions actuelles de la firme et de ses perspectives de revenus futurs (le « market for lemon » d'Akerlof (1970) fournit une bonne illustration de la notion de sélection adverse; comme le souligne Scott (2003), l'un des principaux effets de la sélection adverse consiste à réduire la capacité des investisseurs en termes d'appréciation de la valeur de la firme; en effet, il rappelle que la recherche comptable, s'appuyant sur l'efficacité des marchés financiers « a démontré que le marché des actions est effectivement impacté par l'information comptable » (Scott, 2003).²

- la notion d'aléa moral (ou « moral hazard ») : selon cette seconde notion, l'asymétrie d'information est générée par la distinction entre les fonctions de management de la firme et les fonctions de contrôle de cette firme; en effet, selon Scott (2003), dans ce contexte de délégation, l'une des préoccupations des managers consiste, rationnellement, à optimiser la quantité d'efforts à consacrer à la direction de la firme pour le compte des actionnaires.

La figure 1 ci-dessous vise à décrire la façon dont les normes comptables, en réglementant la communication comptable et financière, sont susceptibles de réduire l'asymétrie d'information.

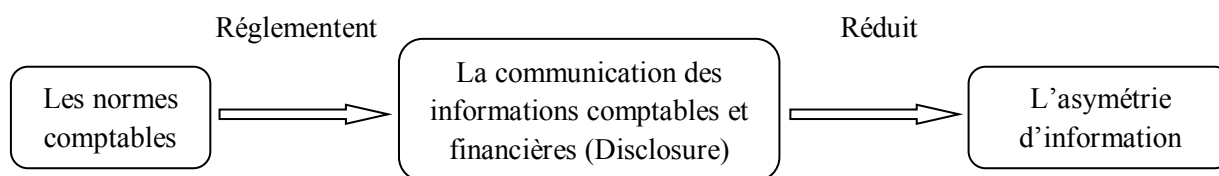
Les bonnes normes comptables ont donc vocation principalement, tant pour la littérature académique que pour les normalisateurs eux-mêmes, à contribuer à la production d'états financiers utiles, c'est-à-dire permettant de réduire l'asymétrie d'information entre les parties prenantes à la firme, particulièrement entre les insiders et les outsiders.

¹ Selon Jensen et Meckling (1976), l'apparition de conflits d'intérêts au bénéfice des agents est favorisée par l'asymétrie d'information dont bénéficient certaines parties prenantes (les dirigeants *insiders*) par rapport à d'autres (les investisseurs *outsiders* non dirigeants).

Ainsi, selon la théorie de l'agence, un problème d'agence naît des conflits d'intérêts entre les investisseurs (faisant référence au principal) et les gestionnaires (représentant l'agent). Les investisseurs délèguent, pratiquement en totalité, le pouvoir de prise de décisions stratégiques et corporatives aux gestionnaires. Mais, puisque les deux parties sont à la recherche de la maximisation de leur utilité personnelle, des différends naissent du fait que les intérêts des gestionnaires ne s'alignent pas toujours avec ceux des investisseurs. De cela résultent des problèmes d'agence qui vont engendrer des coûts pour l'entreprise.

² Les premiers à avoir travaillé sur cette question sont Ball et Brown (1968).

Figure 1 - Influence des normes comptables sur l'asymétrie informationnelle



Source : Astolfi Pierre, **Contribution à l'étude de l'utilité des normes comptables pour les investisseurs : application à l'identification des actifs incorporels dans le cas des regroupements d'entreprises**, Doctorat en sciences de gestion, Université Paris-Dauphine, 2012, P : 13.

Notre travail de recherche porte sur la relation entre la communication des informations comptables et financières relatives aux actifs incorporels et l'asymétrie d'information, et plus précisément la pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels.

À cet effet, la revue de la littérature présentée constitue une étape fondamentale pour identifier les réalisations faites en la matière et les domaines non encore exploités et qui méritent par conséquent, l'examen et l'analyse.

Nous illustrons l'évolution de la recherche comptable sur le capital immatériel à travers l'analyse, depuis leur création, des thèmes traités par sept revues comptables majeures.

Il s'agit des cinq revues de rang A du classement du CNRS (classement de juin 2009) : Accounting Review (1926), Journal of Accounting Research (1963), Accounting Organizations and Society (1976), Journal of Accounting and Economics (1984), Review of Accounting Studies (1996) auxquelles nous avons ajouté une revue européenne, European Accounting Review (1992), et la revue française de référence de l'Association francophone de comptabilité : Comptabilité - Contrôle - Audit.

Malgré l'abondance des études ayant examiné les déterminants des choix comptables relatifs aux éléments incorporels (Daley et Vigeland, 1983; Hall, 1993; Gore et al.2000; Wyatt, 2005; Bessieux Ollier, 2006), les recherches qui se sont focalisées sur les incorporels acquis lors de regroupements restent peu nombreuses.

Une série d'études, portant sur les déterminants de l'identification séparée des marques, a été initiée dans le contexte britannique durant les années 1990 (Mather et Peasnell, 1991 ;Muller, 1999).

Les résultats de ces études montrent que ce choix vise à éviter (1) la violation des clauses restrictives à l'endettement et (2) les coûts liés au déclenchement de la procédure exigée par la London Stock Exchange en vue de l'obtention de l'accord des actionnaires pour engager les acquisitions atteignant une certaine taille.

En particulier, l'imputation immédiate du goodwill sur les capitaux propres a créé une incitation à l'identification séparée des marques dans la mesure où celle-ci permet d'éviter à la fois la détérioration de la situation nette de l'acquéreur et l'amputation de ses résultats futurs. C'est la raison pour laquelle nous mettons l'accent, dans ce qui suit, sur les travaux qui ont porté sur un contexte normatif proche du référentiel IFRS.

Les études de Zhang et Zhang (2007) et Shalev (2007), qui se sont intéressées aux modalités d'allocation du coût d'acquisition entre les différents éléments incorporels, ont particulièrement retenu notre attention.

La recherche dans ce domaine est à l'état embryonnaire en Algérie, pour ne pas dire inexistante et suscite peu d'intérêt de la part des étudiants, des chercheurs ou des normalisateurs ; alors que cette discipline occupe une place prépondérante dans les pays développés, surtout dans les pays anglo-saxons.

Des études ont été menées sur l'harmonisation comptable, le choix des normes IFRS ou encore la réaction du marché boursier à l'application de ces normes. L'absence de ces types de recherche et le manque de documentation sur l'asymétrie d'information en Algérie nous a encouragés à mener notre recherche dans un pays en transition vers l'économie de marché et par conséquent à apporter notre contribution à la réflexion sur l'application de ce processus qui se met progressivement en œuvre en Algérie avec l'application des normes IAS-IFRS.

Dans ce cadre, les principales études algériennes qui sont en relation avec le thème de cette étude sont les suivantes :

- L'étude parue dans la revue des Sciences Économiques et de Gestion N°10, 2010, p. 27 faite par Ould Amer Smail, intitulée « **La normalisation comptable en Algérie : Présentation du nouveau système comptable et financier** », a conclu que le SCF comprend un cadre conceptuel qui caractérise le modèle Anglo-Saxon, et un plan comptable qui existe dans le modèle européen. Ce système constitue une ouverture vers l'extérieur (organismes internationaux) et favorise l'investissement direct étranger.

- La thèse de doctorat élaborée par Djafri Omar en 2014, intitulée « **Évaluation des actifs non courants entre coût historique et juste valeur : le cas de l'Algérie** », traite de la problématique de l'application de la juste valeur dans le contexte des entreprises algériennes. Elle a considéré que l'adoption d'une pratique universelle est une nécessité imposée par l'environnement économique qui est en pleine mutation ces dernières années. En ce qui concerne l'Algérie, l'application du SCF constitue une révolution dans la culture comptable de professionnels Algériens. On peut donc remettre l'accent sur l'importance de l'évaluation des actifs d'entreprise lors de l'application d'un référentiel international comme génératrice de la performance voulue au sein des organisations.

Selon cette étude, il faudrait d'abord créer au niveau des entreprises des services financiers qui devront non seulement gérer les comptes bancaires, crédits, emprunts mais aussi les achats et ventes d'actions et titres détenus par l'entreprise.

Les résultats des tests empiriques ont indiqués différents degrés de pertinence et ce, à cause du manque des moyens au sein des entreprises algériennes ainsi que l'environnement inadéquat accentué par l'absence d'un marché de valeurs immobilières.

- La thèse de doctorat soutenue par Khellaf Lakhdar en 2014 intitulée « **Les normes internationales de comptabilité (IAS/IFRS) et leur application en Algérie : Cas du SCF** », a analysé les trois modèles comptables appliqués par l'Algérie depuis l'indépendance.

Selon cette étude, l'application du SCF fait apparaître les remarques suivantes:

- Difficulté de donner un jugement sur le système de gestion des entités due à la courte durée d'application.
- Non publication des résultats de passage élaboré selon l'instruction ministérielle.
- Absence de préparation des responsables des entités au SCF et aux modalités de passage.
- Non publication des données sur les entités concernées par le passage pour élaborer des études.
- Publication tardive des textes réglementaires concernant les professionnels de la comptabilité.

Et pour assurer une bonne application du SCF, il est recommandé de :

- Valoriser le marché boursier national en incitant les entités à s'y intégrer;
- Publier les rapports périodiques sur la situation et l'application du SCF.

- L'étude parue dans la revue des Reformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale, ESC Alger, N°16, 2014, p. 91 faite par Sellou-Charikhi Hassiba, intitulée « **Les immatériels de l'entreprise ; une dépense de fonctionnement, un investissement ou une nouvelle forme de capital ?** », a conclu que les processus de production font appel à des connaissances accumulées autant, sinon plus, qu'à des outils. L'émergence de la nouvelle économie marque ainsi l'avènement de ce qu'il convient désormais de qualifier de « capital immatériel ». *Goodwill*, « capital incorporel », « capital intellectuel », autant de termes synonymes utilisés du point de vue comptable, managérial ou économique font référence à cette nouvelle notion qui reflète le poids croissant de ces actifs d'un nouveau genre, qui passent ainsi de l'ombre à la lumière. La prise en compte des immatériels par les différentes parties prenantes de l'entreprise devient une condition nécessaire pour les acteurs économiques afin de pouvoir faire face aux exigences du passage d'une économie fondée sur l'effort physique, relevant du domaine du tangible, à celle diamétralement opposée du savoir et de la connaissance, inversement liée à la notion d'intangible. Ce changement se traduit par des flux d'informations continus et instantanés, dans un contexte de mondialisation des échanges, de globalisation de la finance et de tertiarisation des activités et des emplois.

Compte tenu des éléments précédents, notre travail se fixe pour objectif d'étudier, conformément aux pratiques internationales, l'état actuel de la mise en œuvre du SCF qui s'inspire des normes IAS/IFRS. En effet, le basculement vers cette nouvelle philosophie comptable et financière n'a pas été fait sans inconvénients et difficultés.

La présente thèse a pour objectif de contribuer à la compréhension des pratiques de comptabilisation des actifs incorporels dans le contexte algérien, plus précisément d'examiner la pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels.

Ce sujet nous permet de maîtriser les normes comptables internationales IAS/IFRS, le système comptable financier algérien, particulièrement les normes suivantes :

- IAS 27 : Etats financiers consolidés et individuels;
- IAS 36 : Dépréciation d'actifs;
- IAS 38 : Immobilisations incorporelles;
- IFRS 3 : Regroupements d'entreprises.

Cette recherche nous permet d'obtenir une vision plus claire sur la réglementation comptable et financière des actifs incorporels en Algérie à la lumière du système comptable financier. Par ailleurs, l'obligation de publier ses comptes en normes IFRS est trop tôt pour pallier aux difficultés d'interprétations des normes propres à l'instauration d'un nouveau référentiel.

Ce travail constitue également une recherche appliquée visant à aider les praticiens de la comptabilité à utiliser cette nouvelle approche, ces nouveaux concepts et cette nouvelle méthode.

Notre travail est conçu pour approfondir la connaissance du système comptable financier algérien. Cette nécessité nous apparaît évidente en raison de l'application du nouveau référentiel que connaît l'Algérie.

Dans ce contexte, nous avons choisi de nous intéresser à la communication financière, aux actifs incorporels et à la mise en œuvre des normes IAS-IFRS en Algérie.

L'objectif est d'une part, de contribuer à la réflexion sur les conséquences ou implications qui en découlent sur la gestion comptable et financière des entreprises algériennes, et d'autre part, de faire connaître un domaine de recherche peu exploré.

On peut résumer les objectifs de cette recherche comme suit :

- Comprendre le traitement comptable des immobilisations incorporelles. Le système comptable financier algérien a apporté beaucoup de changements qui interviennent tant en matière des méthodes d'évaluation notamment l'évaluation à la juste valeur¹, l'introduction du principe de la dépréciation et de réévaluation, qu'en matière de la comptabilisation tout en respectant le principe de la prééminence de la réalité économique sur l'aspect juridique .;
- Mesurer l'incidence des normes IFRS et les exigences du système comptable financier sur la pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels;
- Obtenir une vision plus claire sur la pratique comptable dans les entreprises algériennes, et maîtriser l'identification d'actifs incorporels et l'asymétrie informationnelle.

¹ La juste valeur est définie par les normes IAS/IFRS comme étant le montant pour lequel un actif pourrait être échangé, ou un passif éteint, entre des parties bien informées et consentantes dans le cadre d'une transaction effectuée dans des conditions de concurrence normale (IAS 32).

A cet effet, la présente recherche consiste principalement à apporter des éléments de réponse à la problématique centrale articulée autour de l'applicabilité de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels en Algérie comme suit :

Quel est l'impact de la communication d'actifs incorporels sur l'asymétrie informationnelle et subséquemment, quelles sont les conséquences des politiques de communication financière pratiquées par les entreprises algériennes ?

De cette question principale, découle une série de questionnements complémentaires qui peuvent être résumés ainsi:

- 1- Quels sont les différents modèles de valorisation et d'évaluation des actifs incorporels et du goodwill existants ? Quel est leur degré de pertinence ? Peut-on en proposer de nouveaux ?
- 2- En cas de difficulté de détermination de la juste valeur, à quelle valeur évalue-t-on les immobilisations incorporelles de l'entreprise ?
- 3- L'application du référentiel comptable international IAS/IFRS permettra-t-elle de maintenir une meilleure transparence en matière de pertinence informationnelle des actifs incorporels?
- 4- Est-ce que le processus de valorisation, d'évaluation et de reporting des actifs incorporels tel qu'il est pratiqué au sein des sociétés Algériennes est conforme aux IAS/IFRS ?
- 5- Quelles sont les conséquences pour le marché Algérien de la quantité et de la qualité de la communication financière sur les actifs incorporels diffusée par les entreprises algériennes ?

Pour répondre à ces questions, les hypothèses retenues sont les suivantes :

- l'identification des actifs incorporels réduit l'asymétrie informationnelle entre managers et investisseurs et les erreurs de valorisation de ces derniers.
- l'utilisation d'un indice de communication financière sur le suivi de valeur des actifs incorporels, construit à partir de l'information fournie au sujet des tests de dépréciation dans le rapport annuel, permet de construire une mesure plus représentative de l'information utilisable par un investisseur pour la prise de décision.
- Les dispositions du SCF ont un impact sur la communication financière et le suivi de valeur des actifs incorporels au sein de l'entreprise algérienne.

Afin d'apporter des éléments de réponse à ces différentes questions, nous avons opté pour la méthode descriptive et analytique.

Le cadre d'analyse, construit pour l'essentiel sur la base de recherches bibliographiques, il rassemble en son sein un corpus de plusieurs concepts que sont la communication financière, les actifs incorporels, l'asymétrie informationnelle et les normes et référentiels internationaux.

La diversité et l'étendue de ces notions exigent que le cadre d'analyse soit synthétique car, sans vouloir faire sacrifice des exigences de la rigueur scientifique, toute prétention de traiter exhaustivement un sujet en sciences de gestion serait utopique vu le grand nombre de paramètres et d'interactions qui entrent en compte dans ce type de recherche.

Afin de répondre aux questionnements de la problématique et tester les différentes hypothèses émises, nous avons jugé utile de structurer notre travail en cinq chapitres.

Si l'étude théorique sur la pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels est importante, il est indispensable de vérifier et de tester empiriquement les conclusions théoriques. A ce titre nous adoptons dans notre thèse une démarche hypothético-déductive.

Afin de répondre aux questionnements de la problématique et tester les différentes hypothèses émises, nous avons jugé utile de structurer notre travail en cinq chapitres.

Le premier chapitre est consacré à une description des concepts théoriques l'identification des actifs incorporels, Le cadre de la recherche dans ce chapitre comprend, trois sections :(1) Généralités sur le référentiel international IAS/IFRS,(2) une courte présentation des termes employés dans cette recherche, et (3) l'explication (critères et exemples) de l'identification des actifs incorporels acquis.

Une différence clé sera opérée entre le goodwill ¹ comptable et une de ses composantes, le goodwill économique, ces termes feront l'objet de développements détaillés et d'exemples dans le chapitre 2.

¹ Il est intéressant de noter que le terme français « **écart d'acquisition** » tend à disparaître au profit de celui de « **goodwill** ». Il est vrai que le terme écart d'acquisition correspond à un concept calculatoire limité aux regroupements d'entreprises, alors que l'acception générale de goodwill est plus large, puisqu'elle s'applique aussi au fonds commercial dans les comptes individuels. Dans cette perspective, nous utiliserons le terme « goodwill » tout au long de notre recherche.

Le chapitre 2 présente ainsi le cadre d'analyse du goodwill proposé par la littérature, et propose de mettre en évidence les facteurs déterminant la valeur initiale et ceux affectant le suivi de valeur du goodwill au cours de sa vie économique.

Le troisième chapitre présentera notamment les implications théoriques sur l'asymétrie informationnelle entre dirigeants et investisseurs ex-ante et ex-post à un regroupement (communication financière, la volatilité des titres). Ce chapitre nous permet de comprendre que si on oblige le dirigeant à communiquer les bonnes informations au bon moment, les asymétries d'informations peuvent diminuer dans l'entreprise. Ceci permet ainsi d'assurer une communication financière de qualité qui constitue un signal au marché.

Après la mise en évidence du rôle stratégique de la communication financière qui a un impact non négligeable sur la réputation de la société et le niveau de confiance du marché, et du rôle de l'actif immatériel dans la création de valeur des sociétés n'est pas anodin. Ceci nous emmène à étudier la réglementation comptable et financière des actifs immatériel en Algérie et l'impact de la communication financière relative à l'incorporels sur la performance des sociétés algériennes. Le quatrième chapitre a pour but d'analyser l'état actuel en matière d'actifs incorporels de la mise en œuvre du SCF qui s'inspire des normes comptables internationale IAS/IFRS. En effet, le basculement vers cette nouvelle philosophie comptable et financière n'a pas été faite sans inconvénients et difficultés.

Enfin, le cinquième chapitre traite de l'examine de la question de la recherche consistant en une analyse empirique des facteurs explicatifs de la pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels effectuée sur un échantillon composé des entreprises algériennes. Par ailleurs, une étude empirique réalisée auprès d'un échantillon de 56 entreprises algériennes sur deux années 2013 et 2014, nous permettra de tester la validité des hypothèses formulées, puis d'exposer et de discuter les résultats de la recherche.

Enfin, une conclusion présentera les différents résultats synthétisés et les suggestions qui peuvent être émises.

Chapitre 1

Les actifs incorporels :
dimensions financières et stratégiques

Introduction

Au cours de ces dernières années, les pays en développement ont tenté de créer un environnement favorable à l'attraction des capitaux étrangers nécessaires au développement économique, notamment, à travers la réforme de leurs législations comptables, fiscales et sociales. En matière comptable, ces pays ont décidé d'orienter leurs pratiques vers celles de l'IASB, en pensant qu'une telle stratégie peut permettre de fournir aux investisseurs internationaux un produit informationnel relativement homogène, comparable et fiable.

Le traitement comptable des incorporels diffère d'un pays à l'autre. Depuis les années 1960, l'on constate la préoccupation croissante des chercheurs pour une meilleure compréhension de ces différences. En témoignent les travaux sur l'harmonisation comptable internationale qui visent à comprendre ces différences et à les réduire, pour créer et d'implémenter un seul système comptable. Dans le présent chapitre nous essaierons d'identifier et d'observer les facteurs d'environnement comptable explicatifs de ces différences et leurs influences sur le processus d'harmonisation comptable internationale.

Le cadre de la recherche dans ce chapitre comprend, trois sections : (1) Généralités sur le référentiel international IAS/IFRS, (2) une courte présentation des termes employés dans cette recherche, et (3) l'explication (critères et exemples) de l'identification des actifs incorporels acquis.

Section 1: Généralités sur le référentiel international IAS / IFRS

Le lien entre l'essor de la comptabilité et l'évolution de l'économie est souvent évoqué dans la littérature. La régulation comptable s'est fréquemment développée en réponse à des événements historiques divers comme la crise économique de 1929 aux Etats-Unis.

La variété des événements au niveau international conjuguée à la multiplicité des influences, culturelle, juridique, sociale ou politique, a conduit au développement de systèmes de régulation comptable, de réglementations comptables et de pratiques d'enregistrement ou de reporting différents selon les pays.¹

1- Le passage des normes nationales aux IFRS

L'Algérie voudrait s'intégrer au marché mondial et attirer par la-même les investissements directs étrangers. Pour atteindre cet objectif, elle serait obligée d'opter pour une comptabilité internationale qui serait appréhendée par les différents utilisateurs.²

Afin de mieux cerner le sujet de l'adoption obligatoire des IFRS et ses effets sur la qualité des chiffres comptables, il nous est paru judicieux de présenter au préalable, d'une façon succincte, le cheminement que la comptabilité a traversé pour en arriver à sa version moderne à savoir une comptabilité reconnue et para-uniforme au niveau international incarnée par les normes IAS/IFRS.

Les IFRS sont perçus par certains comme un élément indissociable du capitalisme libéral, de la globalisation des marchés et de l'économie, en un mot, comme l'expression d'une certaine conception de l'économie libérale.

Ce qui n'est pas faux : le cadre conceptuel des IFRS qui est la mission confiée à l'IASB, s'inscrit résolument dans un système socio-économique reposant sur l'entreprise commerciale ouverte (je veux dire faisant appel public à l'épargne), sur des investisseurs jouant un rôle important pour le financement de l'économie, sur la théorie de l'agence.

¹ Platet Françoise, **L'information financière à la lumière d'un changement de cadre conceptuel comptable : Étude du message du Président des sociétés cotées françaises**, Doctorat en sciences de gestion, université Montpellier 1, 2 Décembre 2009, P : 20.

² Arif Salah-Eddine, Djaffri Omar, **Au-delà d'un simple changement d'une nomenclature comptable : La mise en œuvre du Système Comptable Financier algérien**, Séminaire international sur le Système Comptable Financier face aux normes comptables internationales (IAS/IFRS) et aux normes d'audit internationales (ISA) : Le défi, Université de Blida, 13 et 14 Décembre 2011, P : 2.

Ainsi, tous les excès qui ont pu avoir lieu dans la période précédant la crise financière de 2007 retombent aujourd'hui sur les normes comptables, accusées de ne pas avoir su empêcher, ou pire, d'avoir favorisé les comportements néfastes des acteurs économiques.¹

1-1- Période de l'harmonisation comptable (1952 - 2005)

Au cours de XXème siècle, la comptabilité s'est adaptée aux exigences et aux besoins de la gestion moderne des entreprises, ainsi qu'aux impératifs de la mondialisation. Dans ce cadre, la comptabilité a connu un élargissement de son champ d'action et une mise en œuvre d'un processus visant à harmoniser les règles comptables au niveau international, notamment par les directives européennes.

Durant cette période, plusieurs chercheurs se sont intéressés à l'établissement d'une typologie des systèmes comptables existants, Hatfield (1966) suggère trois catégories à savoir : le modèle américain, le modèle britannique, et le modèle de l'Europe continentale. Des études plus récentes basées sur les paradigmes culturels de Hofstede (1980, 1983) tel que Gray (1988), ou sur les compétences professionnelles, tel que Shoenthal (1989) ont tenté d'établir d'autres classifications des modèles comptables.

Nair et Frank, (1980) ont montré une association claire entre les variables économiques et culturelles permettant la réalisation de groupes de pays et ont identifié quatre modèles comptables : Modèle British Commonwealth ; Modèle d'Amérique latine; Modèle de l'Europe Continentale et le modèle des États-Unis.

D'autre part, Nobes (1984) propose une approche de classification inspirée des travaux de biologistes, et arrive à conceptualiser une taxonomie des systèmes comptables basée sur la classe, la famille et l'espèce des systèmes comptables.²

La comptabilité fonctionne au milieu d'un système économique, financier et politique, dans une société ayant une culture propre. L'environnement comptable représente l'ensemble des facteurs qui influencent la comptabilité. Il s'agit des facteurs économiques, financiers, politiques, sociaux, culturels, etc. Ces facteurs sont observables à travers l'impact décisionnel des acteurs agissant dans les domaines économiques, financiers, politiques, sociaux, législatifs, culturels, etc. Les décisions prises par de différents acteurs de l'environnement

¹ Andernack Isabelle, **L'essentiel des IFRS**, Eyrolles, Paris, 2014, P : 9.

² Sefsaf Réda, **Contribution à l'analyse de l'effet de l'adoption des IFRS sur la qualité des chiffres comptables**, Doctorat en sciences de gestion, Université d'Angers, France, 2012, P : 24.

comptable ont des différentes répercussions. Par exemple, les décisions économiques sont observables entre autres par l'essor de la production, de la consommation et des échanges de biens et de services.

L'élan du commerce international et l'augmentation des investissements directs à l'étranger (IDE) sont les indicateurs de cette dynamique. Les décisions financières conduisent à une multiplication des espaces de transaction, à une hausse des stocks de titres émis, à une croissance des volumes traités sur les marchés financiers et à la diversification de la structure des formules et des produits existant sur les marchés de capitaux.¹

Nobes (1984) et Nobes et Parker (2002) recensent plusieurs facteurs explicatifs des différences des systèmes comptables, notamment :²

- Le système juridique : système basé sur la jurisprudence ou sur le droit civil ;
- Type des pourvoyeurs de financement : privé, banques, ou la bourse ;
- Les impôts et taxes : l'existence ou la non-existence d'un lien entre les résultats comptables et la base de calcul des impôts ;
- Les professions : c'est-à-dire le type des professionnels qui influencent et dominent le développement de la comptabilité, des comptables ou des juristes ;
- L'inflation : si elle joue un rôle dans le façonnement des pensées comptables ou pas ;
- Les événements (accidents) : peut être très important comme facteur explicatif, à titre d'exemple le développement de l'information financière après le crash boursier de 1929.

Entre 1970 et 1999, la commission européenne a tenté de mettre en œuvre un processus d'harmonisation comptable européen par voie de directives imposées aux normalisateurs nationaux des états membres, notamment :³

- La quatrième directive du Conseil du 25 juillet 1978, concernant les comptes annuels de certaines formes de sociétés (78/660/CEE) ;

¹ Barbu Elena, **Harmonisation comptable internationale et environnement comptable : De l'influence à l'interaction**, Cahier de recherche : laboratoire orléanais de gestion, N° : 2005-07, Université d'Orléans, P : 4.

² Sefsaf Réda, **Op.cit**, 2012, P : 25.

³ **Ibid**, P : 27.

- La septième directive du Conseil du 13 juin 1983, concernant les comptes consolidés (83/349/CEE).

La 4^{ème} et la 7^{ème} directive présentaient l'avantage de fournir une base harmonisée pour l'élaboration des comptes des entreprises individuelles et des groupes d'entreprises dans l'Union européenne.

En complément des deux dernières directives, la commission européenne a adopté une huitième directive, Cette directive, publiée le 12 mai 1984, au journal officiel des communautés européennes, a traité des professionnels chargés de l'audit légal des états financiers.

Dans ce cadre, elle a défini les compétences théoriques et pratiques qui doivent être remplies par un professionnel pour procéder au contrôle légal des comptes d'une entreprise.¹

Toutefois, les idées des différents états-membres, depuis le début du développement du processus d'harmonisation comptable, présentaient un certain nombre de divergences. La communauté européenne, tel que classée par Nair et Frank (1980), était divisée en deux grandes écoles comptables, en l'occurrence, l'école Anglo-saxonne avec le Royaume-Uni comme acteur principal et l'école continentale menée par la France et l'Allemagne.

Ces deux courants de pensée présentaient des différences considérables, notamment sur le point de la comptabilisation des actifs tels que les participations dans d'autres sociétés. Pour l'école continentale ces participations doivent être évaluées au coût historique, sauf lorsque la valeur du marché est inférieure à la valeur initiale d'achat, tandis que pour l'école anglo-saxonne, la comptabilisation est basée sur la notion de la juste valeur ou à la valeur du marché, même si cette dernière est largement supérieure à la valeur d'achat initiale.

La quatrième directive laisse aux états membres le choix entre la solution continentale et la solution anglo-saxonne.

Cela avait pour conséquence que les principales règles comptables étaient différentes parmi les états-membres. Les comptes annuels d'une entreprise au Royaume-Uni n'étaient souvent pas comparables avec le bilan d'une entreprise française ou allemande.

¹ Mhedhbi Karim, Analyse de l'Effet de l'Adoption des Normes Comptables Internationales sur le Développement et la Performance des Marchés Financiers Émergents, Thèse préparée à l'Institut Supérieur de Comptabilité & d'Administration des Entreprises, Université de la Manouba, Tunisie, 2010, P : 48.

D'autre part, le processus d'élaboration des directives est très long et peut s'étaler sur plusieurs années ce qui rendait ces directives, à la fois inadaptées et obsolètes au moment de leurs mises en application.

Enfin, ces directives n'étaient pas reconnues sur les places américaines, les entreprises européennes à vocation internationale étaient obligées de procéder chaque année à de lourds et coûteux retraitements pour se conformer aux règles comptables américaines.

Face aux problèmes précités, l'Union européenne se trouvait confrontée à choisir entre plusieurs options, notamment :¹

- Maintenir le système déjà en place : dans ce cas les entreprises qui souhaitent investir sur le marché américain seront obligées d'établir un double jeu de comptes. Cependant, il était évident que cette situation était condamnée à l'échec, elle ne pouvait pas durer à long terme.

- Adopter les US GAAP américaines : dans ce cas les firmes multinationales pouvaient déroger aux directives et établir leurs comptes en conformité aux seules normes américaines. Cependant, l'Union européenne s'est fortement opposée à l'idée de céder un tel pouvoir à une institution étrangère et perdre tout pouvoir d'influence.

- Conclure un accord avec les États-Unis pour mettre au point une reconnaissance mutuelle des comptes : dans ce sens, l'Union européenne trouvait que cette solution était très séduisante et a tenté des démarches auprès des États-Unis, mais ces derniers se montrèrent très sceptiques et peu intéressés notamment parce que les normes américaines étaient déjà reconnues sur les places européennes à l'inverse des directives européennes qui n'étaient pas reconnues sur les marchés américains.

- Créer un organisme de normalisation européen capable de rivaliser avec le normalisateur américain avec ses US GAAP. Toutefois, vu les contraintes de temps et le coût élevé d'un tel projet, l'Union européenne décida de l'abandonner. Ainsi, il s'est avéré que ces différentes solutions étaient soit irréalisables soit en désaccord avec les principes de l'Union européenne.

Il restait une solution intermédiaire qui consistait à contracter un accord avec *l'International Accounting Standards - IASC* pour établir des normes capables de faire jeu égal avec celles des États-Unis.

¹ Sefsaf Réda, **Op.cit**, 2012, P : 31.

En effet, lors du Conseil européen de Lisbonne (2000), la Commission avait proposé d'accélérer la mise en place d'un marché unique européen par l'amélioration de la comparabilité des états financiers au sein de l'Union européenne, marquant ainsi l'échec des précédentes directives.

Le 13 février 2001, la Commission a présenté une proposition de règlement obligeant toutes les sociétés européennes cotées sur un marché réglementé, y compris les banques et les entreprises d'assurance, à établir leurs comptes consolidés conformément aux normes comptables internationales (IAS). La proposition offre aux États membres la possibilité d'étendre cette obligation aux sociétés non cotées et aux comptes individuels.

En juillet 2003, le Comité de Réglementation Comptable européen vote à l'unanimité le projet de règlement de la commission adoptant trente-deux normes sur les trente-quatre proposées par l'IASB, laissant de côté les normes concernant les instruments financiers. L'adoption de ces normes a fait l'objet d'un règlement européen n° 1725/2003 le 29 septembre 2003. Fin 2004, la Commission européenne a adopté un règlement portant une approbation partielle de la norme 39.

1-2- Période de normalisation comptable (2005 à nos jours)

Les facteurs d'environnement comptable ont influencé l'harmonisation comptable internationale depuis 1960. Leur interaction est observable dans la dernière décennie. Le libre-échange et le progrès technologique ont contribué à l'amplification des investissements directs à l'étranger et à l'essor du commerce international.

La création, dans les années 1970, des deux organismes de normalisation comptable : le FASB et l'IASC, reflète une combinaison de l'action conjointe de l'économie et du politique comme facteurs d'influence. Dans le sens contraire, l'harmonisation comptable internationale n'en influençait pas le contexte de l'activité économique.¹

Le 1^{er} janvier 2005 marque l'entrée en vigueur du règlement de juillet 2002, les normes IAS/IFRS deviennent la base d'établissement des comptes consolidés de toutes les sociétés cotées de l'Union européenne. Depuis cette date, plusieurs autres pays ont décidé d'accepter la publication en IFRS sur leurs marchés boursiers nationaux ou d'accélérer la convergence de leur référentiel vers celui de l'IASB.

¹ Barbu Elena, **Op.cit**, 2005, P : 26.

Afin de garantir la sécurité juridique des textes comptables applicables en Europe, l'Union européenne a décidé la mise en place d'un mécanisme d'adoption des normes de l'IASB, organisme indépendant. Celui-ci aura pour buts :¹

- d'assurer l'applicabilité des IAS/IFRS dans l'environnement européen ;
- d'établir un dialogue permanent avec l'IASB et exprimer toute réserve éventuelle de l'Union au sujet des futures normes internationales, dès les premiers stades de l'élaboration de celles-ci ;
- de confirmer la date à partir de laquelle toute nouvelle norme IAS/IFRS sera applicable dans l'Union ;
- de compléter les informations à publier en application d'une norme IAS/IFRS ou de se prononcer sur la compatibilité de certaines options autorisées dans une norme donnée avec les directives comptables européennes.

En 2007, la Chine a adopté un jeu de normes comptables entièrement nouveau dont les principes sont comparables à ceux des IFRS. Le Canada, l'Inde et la Corée du Sud viennent juste d'adopter les IFRS en 2011. L'Algérie et le Brésil ont adopté les IFRS en 2010 et la convergence entre les normes comptables japonaises et les IFRS vient de s'achever au cours de l'année 2011.

L'adoption des IFRS par l'ensemble des pays de l'Union européenne en 2005 était un changement majeur du paysage financier. Toutefois, malgré les nombreux avantages qu'apportent ces nouvelles normes, le processus de normalisation était loin d'être achevé.

En effet, le poids des États-Unis dans l'économie mondiale confère aux normes américaines une influence internationale qui les met en concurrence directe avec les normes de l'IASB. Les entreprises qui souhaitaient investir sur le marché américain étaient obligées d'établir un double jeu de compte et réconcilier des éléments de leurs états financiers avec les US GAAP notamment par le fameux formulaire 20-F imposé par la SEC.

Cette situation a fait émerger, de la part des acteurs financiers, une forte pression sur les normalisateurs pour que les normes du FASB et de l'IASB convergent vers des normes universelles pour les principaux marchés financiers.

¹ Brun Stéphane, Les normes comptables internationales IAS/IFRS, Gualino, Paris, 2006, P : 41.

De nombreuses entreprises, de par le monde, établissent et présentent des états financiers à l'usage d'utilisateurs externes. Bien que ces états financiers puissent apparaître comme similaires de pays à pays, il existe des différences, dont les causes sont probablement à rechercher dans la diversité des circonstances sociales, économiques et juridiques, et dans l'idée que l'on se fait dans différents pays, lorsqu'on définit les dispositions nationales, des besoins des divers utilisateurs d'états financiers.¹

Aujourd'hui, la convergence des normes comptables est au centre des préoccupations, les activités de IASB et du FASB occupent à cet égard l'avant-scène. Dans cette perspective, des efforts considérables ont été démontrés par les deux organismes, en 2002, le FASB et l'IASB ont conclu l'entente de *Norwalk*, qui prévoyait la réalisation d'un projet de convergence visant à éliminer les différences entre les normes des deux organismes qui ne nécessitent pas une révision exhaustive, en adoptant la meilleure solution possible pour opérer le rapprochement.

Cette solution pourra être l'adoption de la norme de l'IASB ou de celle du FASB, ou encore, la meilleure solution sera une norme élaborée par d'autres normalisateurs, les normes du FASB et de l'IASB étant alors modifiées.

Finalement, la SEC a approuvé le 15 novembre 2007 un amendement visant à supprimer l'obligation pour les entreprises non américaines cotées aux États-Unis qui utilisent les normes comptables internationales IFRS de réconcilier leurs comptes vers les US GAAP. En contreparties, la SEC exige que les états financiers de ces entreprises soient présentés conformément aux principes des IAS/IFRS telles qu'elles ont été publiées par l'IASB.

L'objectif de cette dernière exigence est d'encourager le développement d'un référentiel unique et non d'un jeu de normes appliquées différemment selon les pays. Cette reconnaissance américaine a été accueillie avec beaucoup de satisfaction de la part de l'Union européenne qui s'est engagée, par l'intermédiaire de Charlie McGREEVY, commissaire au marché intérieur, à se prononcer très rapidement sur l'acceptation dans l'Union Européenne des comptes de sociétés établis conformément aux normes américaines US GAAP.²

Le 12 décembre 2008, la commission européenne a décidé qu'à partir du 1^{er} janvier 2009, les normes comptables des États-Unis d'Amérique, du Japon, de la Chine, du Canada, de la

¹ **Idem**, P : 46.

² Sefsaf Réda, **Op.cit**, 2012, P : 37.

Corée du Sud et de l'Inde seront considérées comme équivalentes aux IFRS adoptées par l'UE. A l'horizon 2013 le FASB et l'IASB ambitionnent une convergence telle que la compatibilité sera alors totale. Pour en généraliser l'application, on peut supposer que cette adoption revêtirait un caractère obligatoire, option explicitement considérée par le FASB.

2- Le processus d'harmonisation et les enjeux stratégiques

Un processus de rapprochement et d'homogénéisation était indispensable, pour ce faire, plusieurs institutions internationales et normalisateurs ont vu le jour, dont l'objectif est de créer un référentiel comptable international standard et uniforme qui répond aux exigences de ces pays et réduire au maximum, voire éliminer, ces distinctions.

2-1- Le processus d'harmonisation comptable

B.Colasse, (2000) définit l'harmonisation comptable comme un processus institutionnel, ayant pour objet de mettre en convergence les normes et les pratiques comptables nationales et, par conséquent, faciliter la comparaison des états comptables produits par des entreprises de pays différents.

Ainsi, devant la multiplicité des systèmes comptables, plusieurs organismes comptables et institutionnels ont réfléchi pour mettre en œuvre un processus d'unification des pratiques comptables au niveau international.¹

Le cadre conceptuel de l'IASB toujours en vigueur souligne que les états financiers doivent posséder deux qualités essentielles, la pertinence (caractérisés par une importance significative susceptible de modifier un jugement) et fidèles (sans présenter de biais ni d'erreurs) et quatre qualités subsidiaires : la comparabilité (qui permet aux utilisateurs de relever les similitudes et les différences de deux séries de phénomènes économiques dans le temps et dans l'espace), vérifiabilité (qui permet d'apprécier l'image fidèle des phénomènes économiques qu'elle suppose représenter), la rapidité (qui caractérise l'information disponible avant qu'elle perde sa capacité d'influencer les décisions) et la compréhensibilité qui a remplacé la notion ancienne d'intelligibilité.

Ces qualités doivent converger vers l'objectif principal et essentiel de donner de l'entité une image fidèle opérationnelle pour les principaux utilisateurs.²

¹ Colasse Bernard, **Harmonisation comptable internationale**, dans : Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit, Economica, 2000, PP : 757-769.

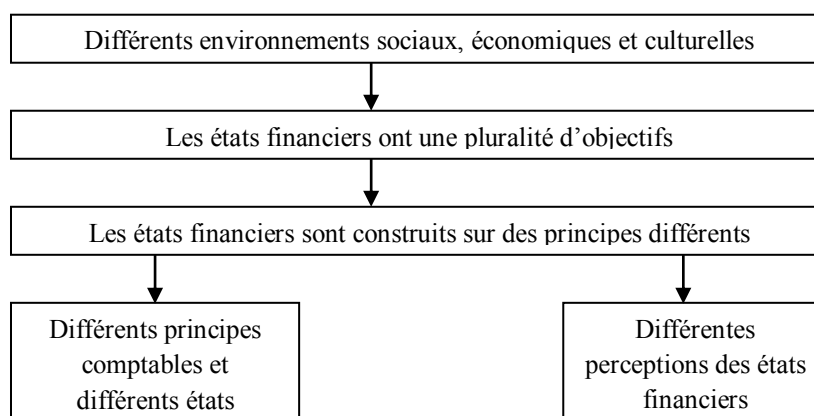
² DegosJean-Guy, **Pratique de la comptabilité fondamentale**, e-theque, Paris, 2015, P : 26.

Si l'information doit présenter une image fidèle des transactions et autres événements qu'elle vise à présenter, il est nécessaire qu'ils soient comptabilisés et présentés conformément à leur substance et à leur réalité économique, et non seulement selon leur forme juridique. Par exemple, certains contrats de location font l'objet d'une comptabilisation à l'actif du bien chez le loueur, alors que le loueur n'est pas propriétaire du bien.¹

Les principes et les méthodes comptables différentes d'un pays à un autre, aussi les outils utilisés pour l'enregistrement des activités et des transactions permettent d'établir des états financiers qui se diffèrent.

Par conséquent l'interprétation des états financiers, analyse et diagnostic, peut conduire à des points de vue complètement différents.²

Figure 1-1- Le processus d'harmonisation



Source : Barneto Pascal, **Normes IFRS, application aux états financiers**, 2^{ème} édition, Dunod, 2006, p : 4.

Parmi les pays industrialisés, selon la pratique comptable, on peut identifier deux grandes familles opposées. D'un part les pays dont les pratiques comptables sont orientés par la pratique : c'est l'approche anglo-saxonne qui utilise des « principes comptables généralement acceptés ».

Et en outre les pays dont les pratiques comptables sont basées sur la réglementation : c'est l'approche de l'Union Européen et le Japon.

¹ Tort Éric, Escafre Lionel, **Améliorer l'information financière en IFRS : Politique comptable et communication financière**, Dunod, Paris, 2012, P : 4.

² Barneto Pascal, **Op.cit**, 2006, p : 4.

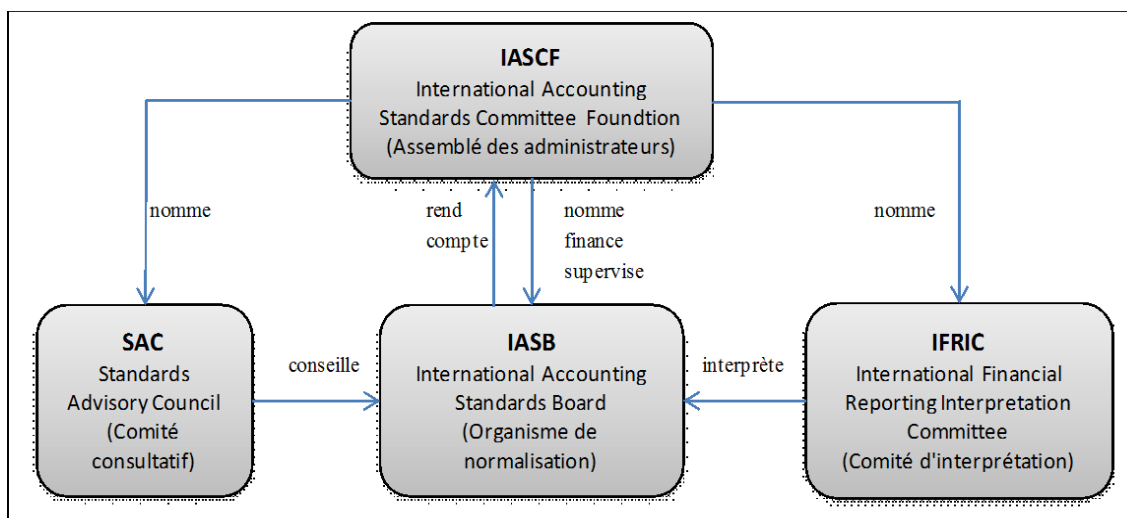
On peut noter que les normes internationales IFRS s'appuient plutôt sur des principes directeurs, faisant appel au jugement du professionnel, notamment pour effectuer de nombreuses évaluations, alors que les normes européennes sont bâties sous formes de règles (règles de droit) et que les normes américaines sont plutôt axées sur des modalités d'application.¹

Les normes sont élaborées par l'IASB (International Accounting Standards Board) sur la base d'un processus relativement ouvert puisque, pour chaque révision de normes, l'IASB fait un appel à observations, remarques, propositions.

Mais, en réalité, cette ouverture est très limitée car, pour y participer, il faut disposer d'une expertise déjà importante.

Les normes comptables sont donc fortement marquées par l'activisme des principaux milieux professionnels concernés (cabinets d'expertise comptable et d'audit, directeurs comptables des grandes entreprises, grands investisseurs financiers).²

Figure 1-2 : Le dispositif de normalisation internationale



Source: Rouba Chantiri-Chaudemanche, Les acteurs de la normalisation comptable internationale : une communauté épistémique?, publiée dans "Crises et nouvelles problématiques de la Valeur", Nice : France, 30 April 2010, P : 9.

¹ Obert Robert, Pratique des normes IFRS : Normes IFRS et US GAAP, Dunod, Paris, 5e édition, 2013, P : 9.

² Pige Benoît, Paper Xavier, Normes comptables internationales et gouvernance des entreprises : Le sens des normes IFRS, Editions EMS, Paris, 2^{ème} édition, 2009, P : 14.

La structure de La nouvelle organisation mise en place en 2001 est une organisation non gouvernementale de droit privé est celle présentée dans la figure 1-2 :¹

- À la tête du dispositif, avec la mission générale de veiller au bon fonctionnement du système, l'IASCF ou assemblée des administrateurs.

La fondation a notamment pour mission de pourvoir au financement de l'organisation et de désigner les membres des autres organismes du dispositif.

- Les normes sont élaborées par l'IASB qui constitue donc l'organisme de normalisation proprement dit. L'IASB siège à Londres.

- L'IFRIC est le comité d'urgence, chargé de répondre rapidement aux problèmes d'interprétation. Ses interprétations, une fois approuvées par l'IASB, ont la même autorité que les normes.

- Enfin, le SAC est le comité consultatif. Il doit conseiller l'IASB sur le programme de travail et les priorités et donner un avis sur les projets de normes.

2-2- Les enjeux stratégiques

L'enjeu de cette harmonisation comptable se situe à la fois sur le plan interne et externe.

2-2-1- D'un point de vue interne : Les systèmes d'information

Le passage aux normes IFRS représente un enjeu stratégique interne car :

- Il affecte l'ensemble de la fonction comptable et financière avec la rénovation et/ou l'implantation de nouveaux procédés de consolidation et de reporting financier (réaménagement des systèmes d'information) ;

- Il exige de repenser l'organisation dans son ensemble. Certaines décisions de politique générale vont être affectées par l'application de certaines normes.

Ainsi, les systèmes d'information internes vont produire des informations non établis jusqu'alors qui vont être communiquées à l'extérieur. Il faut, par exemple :

¹ Rouba Chantiri-Chaudemanche, **Op.cit**, 2010, P : 10.

- Fournir une information détaillée par secteurs d'activités et par zones géographiques, selon les flux d'encaissement et les flux décaissement.

Ces renseignements permettent d'évaluer la pertinence de la stratégie menée, la manière dont les ressources ont été affectées sans pouvoir compenser globalement les résultats entre eux. Les prix de cessions intra-groupe sont ainsi revalorisés ;

- Fournir des flux de trésorerie actualisés par actif ou groupes d'actifs et selon les secteurs identifiés ;

- Renseigner sur l'efficacité de couverture de change en séparant l'instrument couvert de l'instrument de couverture.¹

2-2-2- D'un point de vue externe : La communication financière

Les normes IFRS permettent aux investisseurs, analystes, banquiers, partenaires :

- D'apprécier la mesure de la performance économique et la stratégie menée par secteur, par filiale, par zone, la rentabilité opérationnelle par filiale, le retour sur investissement par projet, peuvent être calculé aisément ce qui permet de donner leurs avis en amont lors des assemblées générales ;

- De disposer d'une information financière riche, précise et régulière pour mener des comparaisons dans le temps. Les normes IFRS exigent de faire des choix sur les évaluations et les méthodes comptables utilisées, ces choix doivent être justifiées, chiffrés et communiqués.

Les normes ne sont pas neutres pour l'analyse financière .cette dernière se trouve affectée pour au moins trois raisons :

- L'analyse financière est simplifiée. Il n'y a-quasiment plus de retraitements à effectuer au niveau des documents comptables - ou du moins cela va être très difficile - puisque les principaux postes sont déjà évalués sur la base des flux de trésorerie futures actualisés.

L'évaluation d'entreprise est intégré dans les comptes IFRS ce qui permet de comparaisons plus faciles au niveau international ;

¹ Barneto Pascal, **Op.cit**, 2006, P : 8.

- Les indicateurs financiers et boursiers sont impactés. L'évaluation des éléments à la « *juste valeur* » va affecter la volatilité des résultats, la structure financière, le calcul des besoins en fonds de roulements ;
- L'application de ses normes va de pair avec une valorisation financière assise sur des critères extra-financiers ;

Pour réduire les divergences et harmoniser les pratiques et les référentiels comptables, de nombreux normalisateurs sont réunis.

2-3- Historique des IFRS

L'harmonisation internationale ou la normalisation régionale et locale a été déclenchée en Europe au début des années soixante pour se positionner en tant que système comptable de référence mais le déroulement des processus est allé à son encontre par la suprématie du système de comptabilité anglo-saxon. L'harmonisation de la comptabilité en Europe a évolué d'une manière lente et pleine d'obstacles.¹

Depuis les années 1960, un processus d'harmonisation des normes comptables existe au niveau international. En 1973, les opérateurs anglo-saxons constituent une fondation privée, l'IASB. Cette dernière édicte un corps des normes comptables à caractère international : les IAS (*international Accounting standards*).

A la fin des années 1990, certains opérateurs économiques souhaitent accéder à des capitaux étrangers et donc font le choix d'adhérer aux IAS qui favoriseraient l'homogénéité des informations financières produites. Mais d'autres opérateurs économiques veulent conserver leurs propres référentiels comptables nationaux.

En 2001, le parlement européen élabore une proposition de règlement dont L'objectif est de permettre à tout opérateur, notamment les investisseurs, de disposer des états financiers standardisés.

Dans cette même année, le normalisateur international abandonne le A de « *Accounting* » (comptabilité) pour adopter le FR dans IFRS de « *Financial reporting* » (information financière).

¹ Khellaf Lakhdar, **Les normes internationales de comptabilité (IAS/IFRS) et leur application en Algérie : Cas du SCF**, Doctorat en sciences de gestion, Université Batna, 2014, P : 48.

C'est pourquoi nous trouvons à la fois les normes internationales les plus anciennes portant encore le sigle IAS suivi d'un numéro de norme et les plus récentes s'appelant IFRS. En juin 2002, l'adoption de ces nouvelles normes IFRS par l'Union Européenne a accéléré ce processus d'harmonisation comptable.

Ces nouvelles normes comptables internationales vont donc être introduites dans toutes les sociétés européennes cotées à partir du 1 janvier 2005.

3- Le Cadre conceptuel des normes IAS/IFRS

Le cadre conceptuel ou « Conceptual framework » est un document élaboré par l'IASB servant de base à l'élaboration des états financiers. Il traite particulièrement de l'objectif des états financiers, des caractéristiques qualitatives de ces états, des éléments et les composants de leur prise en compte et de leur évaluation. Le cadre conceptuel de l'IASB rappelle que les états financiers ont pour objectif de fournir une information sur la situation financière, la performance et l'évolution de l'entité.

L'information financière joue un rôle très important et décisif pour les différents acteurs économiques à savoir les investisseurs, l'Etat, les salariés...etc. Elle est diffusée sous forme d'états financiers qui retracent l'activité des entreprises sur une période donnée.

Partout dans le monde, les états financiers sont soumis à une réglementation très stricte qui précise leur contenu et leur forme. Cette réglementation diffère d'un pays à un autre selon les choix et les orientations économiques des normalisateurs.¹

Il considère qu'une telle information est utile pour un très large éventail d'utilisateurs potentiels qui ont à prendre des décisions économiques. Le cadre conceptuel précise sept catégories distinctes d'utilisateurs potentiels : les investisseurs, les membres du personnel, les prêteurs, les fournisseurs, les clients, l'Etat et les organismes publics. Afin de satisfaire à leurs objectifs, les états financiers sont préparés sur la base de la comptabilité d'engagement et normalement sous l'hypothèse de la continuité de l'exploitation.

Les caractéristiques qualitatives sont les attributs qui font en sorte que les informations figurant dans les états financiers soient utiles à leurs utilisateurs. Les quatre principales caractéristiques qualitatives sont l'intelligibilité, la pertinence, la fiabilité et la comparabilité.

¹ Mokhefi Amine, Analyse comparative entre le référentiel IFRS et le cadre algérien, Colloque national sur l'entreprise à la lumière des changements comptables internationaux, Université Annaba, 2007, P : 3.

Une information fiable est exempte d'erreurs et de biais significatifs. Les utilisateurs peuvent lui faire confiance pour présenter une image fidèle de l'entreprise.¹ Pour être fiable, l'information doit respecter cinq caractéristiques :² l'Image fidèle, Prééminence de la substance sur la forme, Neutralité, Prudence et l'Exhaustivité.

3-1- Principes généraux de comptabilisation

La comptabilisation est le processus qui consiste à incorporer au bilan ou au compte de résultat un élément qui satisfait aux définitions et aux critères de comptabilisation. Les critères de constatation sont satisfaits :

- S'il est probable que les avantages économiques futurs liés aux éléments (actifs, passifs, produits, charges) entrent ou sortent de l'entité ; et
- S'il existe un système de mesure fiable du coût ou de la valeur des éléments. Une absence de comptabilisation ne peut être justifiée ou corrigée par une information narrative ou chiffrée d'une autre nature, telle qu'une mention en annexe des états financiers.

3-2- Principes généraux d'évaluation (système de mesure)

L'évaluation est l'opération consistant à déterminer les montants monétaires auxquels les éléments des états financiers seront enregistrés au bilan ou au compte de résultat. Il existe à cet effet plusieurs méthodes d'évaluation dont quatre sont retenues par le cadre conceptuel.³

- Coût historique : montant payé pour l'acquisition d'un actif, ou reçu en échange de l'obligation (passif), au jour de la transaction ;
- Coût actuel : Montant qu'il faudrait payer pour acquérir un actif équivalent, ou qui serait nécessaire pour régler une obligation, au jour d'aujourd'hui ;
- Valeur de réalisation: montant qui pourrait être obtenu actuellement en vendant l'actif lors d'une sortie volontaire, ou montant non actualisé que l'on s'attendrait à payer pour éteindre les passifs ;
- Valeur actualisée : Valeur actualisée des entrées nettes futures de trésorerie générées par l'actif, ou des sorties de trésorerie nettes futures à consentir pour éteindre les passifs.

¹ حسين القاضي، مأمون حمدان، المحاسبة الدولية ومعاييرها، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2008، ص: 274.

² الجعارات خالد جمال، معايير التقارير المالية الدولية 2007، دار إثراء للنشر والتوزيع، الشارقة - الإمارات العربية المتحدة، الطبعة الأولى، 2008، ص: 50 - 55.

³ Obert Robert, Pratique des normes IFRS, Editions Dunod, Paris, 2006, P : 63.

4- Le corpus des normes IAS/IFRS et leurs interprétations

Le référentiel IAS/IFRS, comme tout outil de gestion, ne s'insère pas sans difficulté dans l'épaisseur sociale. C'est un « construit social qui oriente l'action et où les représentations des acteurs sont essentielles ».¹ Le référentiel de l'IASB comprend à ce jour 41 normes IAS et 8 normes IFRS.

Ces dernières sont accompagnées de 11 interprétations qu'on appelle SIC ainsi que 13 IFRIC dont l'application est obligatoire pour la présentation des états financiers. Les normes IFRS s'entrecroisent fortement. Cependant, elles sont généralement classées en :²

- a) Normes de portée générale : elles s'appliquent à toutes les entités. Il s'agit, à titre d'exemple de l'IAS 1 (présentation des états financiers), l'IAS 2 (stock), l'IAS 7 (tableau de flux de trésorerie), l'IFRS 1 (première application des IFRS), etc.
- b) Normes relatives aux traitements des opérations particulières : telles que : l'IAS 17 (Contrat de location financement), l'IAS 19 (avantages accordés au personnel), l'IFRS 2 (Paiements fondés sur des actions), etc.
- c) Normes spécifiques à certains secteurs d'activité : notamment le secteur des assurances (IFRS 4: contrat d'assurance), le secteur agricole (IAS 41: agriculture).³

Toutefois, l'évolution permanente de la normalisation appelle naturellement la révision ou l'abandon de normes existantes ou de leurs interprétations et donc l'émergence de nouveaux textes. L'IASB a initié un programme d'actualisation et d'amélioration des normes existantes afin de répondre aux questions pratiques de mise en œuvre des normes (IFRS 5), aux lacunes des normes comptables internationales existantes (IAS 19, IFRS 3), voire aux absences de réglementation (IFRS 7, IAS 1). Le processus d'amélioration annuelle, mis en place par l'IASB, vise à rationaliser, à corriger d'éventuelles incohérences ou à clarifier les normes au travers d'amendements.⁴

¹ Cazes Milano, Mazars Chapelon, **Techniques et outils de gestion**, Cahier de recherche n°281, Centre de recherche DMSP (Dauphine Marketing Stratégie Prospective), 2000, P : 6.

² عبابسة خيرة، **تكيف القوائم المالية في المؤسسات الجزائرية وفق النظام المحاسبي المالي الجديد**، مذكرة ماستر في العلوم التجارية 2010، جامعة ورقلة، ص: 22.

³ Il y a dans l'**annexe 1** une liste récapitulative des normes IAS/IFRS, et l'objet de chaque norme.

⁴ Annelise Couleau-Dupont, **Le processus d'appropriation du référentiel IAS/IFRS et de ses évolutions : Une analyse des pratiques organisationnelles**, Comptabilités, économie et société, Mai 2011, Montpellier, France, P : 4.

Section 2 : Conceptualisation et Typologies des actifs incorporels

C'est la norme IFRS 3 qui normalise les regroupements d'entreprises. Une des principales difficultés est d'identifier et d'évaluer les actifs et passifs, le goodwill constituant une valeur résiduelle. La première norme IFRS 3 avait été publiée en 2004 (application : 1er janvier 2005) et la seconde en 2008 (application : 1er juillet 2009) ; avec l'IFRS 3 révisée, la position du normalisateur tend à favoriser l'identification des actifs incorporels séparément du goodwill en assouplissant certains critères de reconnaissance.¹

Le terme « intangible » englobe différentes notions qui, tout en présentant une certaine complémentarité, n'en sont pas moins différentes dans la forme et le fond : on parle des investissements intangibles, des actifs intangibles et du capital intangible.

Par ailleurs, l'examen des études réalisées dans les différentes disciplines montre que plusieurs autres concepts tels que, « capital intellectuel », « capital immatériel », « capital du savoir » et même « goodwill », peuvent être considérés comme synonymes de l'appellation « capital intangible ».²

Hunter et coll. (2005) vont plus loin en spécifiant la différence entre le capital intellectuel et le capital intangible. C'est ainsi qu'elles suggèrent, conformément aux études économiques, que le capital intellectuel est vu comme un sous-ensemble du capital intangible.

Ici, le terme « intangible » est relié à la notion d'actif sans substance physique et le « capital » fait référence aux actifs détenus par la firme pour contribuer aux profits futurs.

Cette spécification est, en fait, en accord avec celle formulée auparavant par Blair et Wallman (2000) qui dirigent le projet de recherche sur les actifs intangibles de l'institution Brooking, et qui ont fait la distinction entre trois catégories majeures d'intangibles :

1) Les intangibles pour lesquels les droits de propriété sont relativement clairs et pour lesquels les marchés existent (généralement ils peuvent être achetés et vendus). Deux types d'intangibles dans cette catégorie peuvent être distingués :

¹ Bessieux-Ollier Corinne, Walliser Elisabeth, Actifs incorporels et comptabilité, Revue Française de Comptabilité : N°437, Novembre 2010, PP :40-42.

² Zéghal Daniel, Maaloul Anis, Le traitement comptable des intangibles, ses conséquences et les solutions envisagées : Une revue de la littérature, Journée «Capital immatériel : Etat des lieux et perspectives», Montpellier, France, 18 juin 2010, P: 3.

- Les actifs tels que brevets, droits d'auteurs, marques et nom commercial;
 - Les accords commerciaux, licences, contrats exécutoires et bases de données;
- 2) Les intangibles contrôlés par la firme mais pour lesquels les droits de propriété les protégeant légalement peuvent ne pas exister et pour lesquels les marchés sont rares, voire même inexistantes. Les exemples sont les R&D en cours, les secrets commerciaux, le capital réputation, les systèmes de gestion de propriété et les processus d'affaires;
- 3) Les intangibles pour lesquels l'entreprise a peu de droits de contrôle, et pour lesquels les marchés sont inexistantes et qui sont associés aux gens travaillant pour l'entreprise. Les exemples sont les actifs humains, les actifs structurels (ou organisationnels) et les actifs relationnels, c'est-à-dire les composantes du capital intellectuel.

D'après les études antérieures (MERITUM, 2002; OCDE, 2006 b; Kristandl et Bontis, 2007), le capital intellectuel est divisé en 3 catégories : les actifs humains, actifs structurels et actifs relationnels. Par actif humain, on entend le savoir, qualifications, compétences et savoir-faire des employés.

L'actif structurel constitue l'infrastructure qui supporte l'actif humain et qui lui permet de fonctionner au sein d'une entreprise. Il comprend les procédures, usages, systèmes informatiques et administratifs de l'entreprise. L'actif relationnel désigne les ressources issues des relations extérieures de l'entreprise avec ses clients, fournisseurs et partenaires.

Selon Ashton (2005), le principe directeur du schéma de classification de Blair et Wallman (2000) est en rapport avec le degré de difficulté d'établir des droits de propriété ou de contrôle et, plus généralement, la difficulté de mesure.

À cet égard, la troisième catégorie d'intangibles pose plus de problème de comptabilisation que la deuxième et beaucoup plus que la première.¹

La transition d'une économie industrielle vers une économie de savoir a eu pour conséquences une valorisation économique, comptable et boursière de l'immatériel. Le capital immatériel devient le principal facteur de différenciation et de compétitivité des entreprises. Selon Penman (2009), parmi les exemples les mieux valorisés par le marché à cause de leurs

¹ Zéghal Daniel, Maaloul Anis, **Op.cit**, 2010, P : 4.

actifs immatériels, on trouve « Microsoft Corporation », qui utilise une grande quantité d'actifs intangibles.¹

Les flux informationnels reçus ou émis par les entreprises s'accumulent en stocks d'actifs immatériels dont la valeur n'est correctement reflétée par le bilan comptable que dans la mesure où ils donnent lieu à la définition de titres de propriété, comme c'est par exemple le cas pour les brevets d'invention. A l'opposé, des richesses telles que le savoir-faire industriel et organisationnel et la capacité de négociation sont particulièrement difficiles à évaluer car elles sont indissociables des hommes qui les créent et les pratiquent.²

La controverse sur les éléments immatériels dans l'entreprise est présente dans le débat comptable depuis plusieurs dizaines d'années. Les travaux sur ce thème portent généralement sur les aspects comptables, managériaux mais aussi financiers du capital immatériel.

Ils permettent donc une rencontre pluridisciplinaire dans le domaine de la comptabilité financière (actifs incorporels et comptabilité), du contrôle de gestion (capital intellectuel et pilotage de l'entreprise) et de la finance d'entreprise (immatériel et évaluation financière de l'entreprise). L'objectif de cette section est de rendre compte des différents aspects du capital immatériel, celui-ci étant utilisé comme un terme englobant.³

1- Terminologie

Capital immatériel ou capital intellectuel pour les uns, actifs incorporels ou intangibles pour les autres, ce sont en effet les nombreux termes employés tout au long des articles consacrés à ce sujet. Cela amène à nous poser les questions suivantes : qu'est-ce qui différencie ces termes ? Peut-on utiliser de manière indifférenciée les termes d'immatériel et d'intellectuel ? Un investissement peut-il être assimilé à une ressource ? Le capital correspond-il à des actifs ?

Dans une autre discipline que celle de la gestion on ne se poserait pas toutes ces questions : toute l'ambiguïté que l'on peut ressentir dans l'utilisation de ces termes s'explique par le fait qu'ils sont clairement définis en comptabilité.

¹ Sana Triki Damak, Khamoussi Halioui, **Traitement comptable des dépenses de R&D et motivations de gestion des résultats : une étude empirique sur des entreprises françaises cotées**, « Comptabilités, économie et société », Mai 2011, Montpellier, p : 2.

² GREMAQ (Groupe de Recherche en Économie Mathématique et Quantitative), **Les actifs immatériels dans l'entreprise**, Rapport de recherche pour le Commissariat Général du Plan, Université des Sciences Sociales, Toulouse, juin 1998, P : 3.

³ Corinne Bessieux-Ollier, Walliser Élisabeth, **Le capital immatériel : État des lieux et perspectives**, Revue française de gestion 2010/8 (n° 207), P : 86.

Par conséquent, les termes utilisés dans le langage courant voire journalistique, doivent faire l'objet de précautions lorsqu'ils sont employés dans un article de comptabilité, certains de ces termes prenant un sens bien particulier qui est celui que leur donne la terminologie comptable.

Prenons tout d'abord comme exemples les notions de capital et d'actif. Le terme capital est un terme issu de l'économie : c'est un facteur de production. C'est dans cette idée qu'a été développée la notion de « capital humain » propre à Gary Becker (prix Nobel d'économie en 1992) par analogie au capital physique ou au capital financier. Un actif, tel qu'il résulte de la définition actuelle du PCG (plan comptable général) qui, lui-même, a fait sienne la définition fournie par les normes internationales, est une ressource susceptible d'engendrer de futurs avantages économiques.

On peut donc comprendre que les termes d'actif et de capital soient utilisés indifféremment. Cela dit, un actif a vocation, à figurer au bilan d'une entreprise ce qui, précisément, n'est pas systématiquement l'objet de toutes les composantes de « l'immatériel ».

Nous pensons donc qu'il est peut-être plus approprié de privilégier la notion économique de « capital » à celle d'« actif » (à connotation plus comptable) d'autant plus que « capital » est aussi un terme juridique que le comptable ne peut ignorer. C'est la raison pour laquelle le terme « capital » a été retenu pour ce dossier.

Considérons ensuite les termes « immatériel », « incorporel », « intellectuel » ou « intangible ». Ce dernier est à éviter car il correspond à une francisation du terme anglais. L'utilisation du terme « immatériel » est une manière de s'opposer au « matériel », tandis que l'utilisation du terme « intellectuel » semble accorder une place prépondérante au capital humain, à la connaissance (knowledge) et au savoir-faire.

L'OCDE (2008) considère que le champ d'application des actifs intellectuel sa évolué vers un concept plus large qui comprend les ressources et capacités humaines, les moyens structurels (bases de données, technologie, habitudes et culture) et le capital « relationnel » (concepts et processus organisationnels, réseaux de clients et de fournisseurs, par exemple).¹ La notion d'incorporel fait référence à la terminologie comptable qui évoque les « immobilisations incorporelles » susceptibles d'être activées dans l'entreprise : la rubrique « Concessions, brevets, licences, marques, logiciels et droits similaires » du PCG.

¹ OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques), Actifs intellectuels et création de valeur, Rapport de synthèse, Paris, 2008, P : 10.

Nous considérons les études sur le « capital intellectuel » comme des réflexions d'un type différent de celui qui a prévalu sur le thème des « actifs incorporels ».¹

Il s'agit, dans ces cas, de tenir compte d'informations qui ne sont pas prises en compte par la comptabilité et donc par les systèmes traditionnels de mesure de la valeur de l'entreprise.

La justification essentielle mise en avant par les auteurs de ce type d'études est le différentiel constaté entre la valeur de marché (market value) et la valeur comptable de l'entreprise (book value) (Castillo Polo, 2007).

Pour toutes ces raisons, nous avons pris le parti d'utiliser le terme « capital immatériel » pour le titre de ce dossier, car il nous apparaît le plus général. Lorsque les recherches se sont focalisées sur un sous thème précis, des termes plus restrictifs ont été utilisés comme celui de la « R&D », des « marques » ou encore du « capital humain ».²

2- Définitions

Les débats sur l'importance de l'actif immatériel au sein de l'entreprise sont relativement récents. Cependant, la richesse immatérielle a toujours existé et sa présence était indispensable pour l'activité des sociétés.

Aujourd'hui, l'actif immatériel est le sujet de nombreux débats économiques, fiscaux et comptables et le principal moteur de croissance. La preuve la plus visible de l'évolution de l'économie est l'omniprésence des technologies de communication et d'information.

En France, 20% des entreprises du CAC 40 interviennent dans le secteur des nouvelles technologies. D'après l'INSEE, les secteurs directement liés à l'immatériel créent plus de 15% de la valeur ajoutée et représentent presque 15% de l'emploi.³

Le capital immatériel ou patrimoine immatériel est un élément non monétaire et sans substance physique, constitué par les informations et connaissances détenues, et ayant une valeur positive, par une organisation.

¹ Le capital intellectuel est devenu un terme à la mode. En 2000, une revue s'est créée : Journal of intellectual capital. Son titre est évocateur.

² Corinne Bessieux-Ollier, Walliser Elisabeth, **Op.cit**, 2010, PP : 85-92.

³ Guyot Malgorzata, **Communication financière volontaire des sociétés françaises sur l'actif immatériel et sa perception par le marché**, Doctorat en sciences de gestion, Université Evry Val d'Essonne, France, 2010, P : 52-53.

Afin de donner une connotation comptable au terme, il est possible d'utiliser la notion d'actif immatériel.

Les actifs intangibles sont alors des actifs immatériels qui ne sont pas toujours comptabilisables (c'est-à-dire difficilement identifiables); Les actifs incorporels sont des actifs immatériels comptabilisables car identifiables par le prix d'acquisition (appelés immobilisations incorporelles constituées aussi par convention comptable du goodwill);

Le capital intellectuel notion de management et de microéconomie est intégré dans le concept de capital immatériel depuis une normalisation comptable de la Commission européenne et de l'OCDE ; Le capital cognitif propre à la société de la connaissance est l'équivalent du capital intellectuel au niveau macroéconomique.

L'immatériel a un impact considérable sur l'activité économique. L'exemple le plus saisissant est celui des contrats d'externalisation où le transfert de savoir-faire, d'informations, de supports de communication peuvent être envisagés et sont au cœur de la démarche.

D'autres enjeux juridiques tournent autour de la notion de capital immatériel dès lors que l'originalité d'une production intellectuelle originale (l'œuvre) débouche sur un support à protéger.

À chaque fois, il faudra au cas par cas mesurer les modes de protections de cette créativité pour chaque support choisi au regard des droits d'auteurs qui y sont attachés en particulier pour les salariés des entreprises. Des particularités existent pour les droits des brevets, dessins et modèles, les logiciels et les bases de données également sans oublier le droit des marques commerciales.

Tout le droit de propriété intellectuelle, immatériel par définition est avec la globalisation une problématique complexe en perpétuelle évolution. Dans une économie globalisée où l'immatériel devient essentiel dans un cadre concurrentiel, les agents économiques comme les autorités publiques doivent veiller au respect de leur capital dans le temps comme dans l'espace pour préserver leur liberté d'action comme leurs actifs.

Selon la théorie financière moderne, l'objectif de l'entreprise est de créer de la valeur pour les actionnaires sous la contrainte d'une maîtrise des risques. La littérature nous fournit une variété d'études concernant le rôle de l'actif immatériel dans cette création de valeur.¹

¹ Guyot Malgorzata, **Op.cit**, 2010, P : 55.

3- Typologie du Capital immatériel

L'actif immatériel est un concept qui permet de traiter des synergies qui peuvent naître des interactions au sein d'une organisation (entreprise, groupe d'individus...). L'importance croissante du capital immatériel est une des caractéristiques de l'économie moderne.¹

Le cabinet Ernst & Young, par exemple, a réalisé une étude sur 709 acquisitions d'entreprises survenues en 2007 dans 21 pays. Elle montre que, dans la plupart des cas, la majeure partie de la valeur de l'entreprise acquise est attribuée à des éléments incorporels.²

Les investissements immatériels (composés des activités de recherche et développement, formation, logiciel et commercial) représentaient 21 % du capital brut en 1974, 41 % en 1987³ et dépassent les actifs tangibles depuis les années 2000.

Des centaines de millions sont dépensés aussi chaque année par les entreprises en recherche et développement, ce qui engage le capital intellectuel des entreprises et de leurs partenaires.

Il est possible de distinguer 4 types de synergies :

La maintenabilité : la capacité à corriger et modifier simplement une structure, et même, parfois, la possibilité de modifier celle-ci en cours d'utilisation.

La mutualisation : la capacité à identifier une fonction et à l'utiliser dans plusieurs contextes.

La scalabilité : la capacité à pouvoir évoluer par un changement d'échelle, c'est-à-dire de supporter des volumes plus importants de flux sans remettre en cause la structure sous-jacente.

La résilience : la capacité à continuer de fonctionner en cas de panne.

Les normes comptables internationales IFRS reconnaissent-elles bien plus d'actifs immatériels que par le passé. Selon IFRS 3, les actifs suivants peuvent être pris en compte : les marques; les savoir-faire et la R & D; les possessions artistiques; les fichiers clients; les contrats et licences; le système d'information.

¹ Cette idée couramment admise est néanmoins contestée par certains auteurs (Basu et Waymire, 2008).

² Walliser Elisabeth, Corinne Bessieux-Ollier, Le capital immatériel de l'entreprise : un défi pour les comptables et les managers, EMS Editions, Paris, 2011, P : 21.

³ Alter Norbert, La gestion du désordre en entreprise, Éditions L'Harmattan, Paris, 1990, P : 13.

La lecture de cette liste montre que les actifs incorporels reconnus par les IFRS sont un sous-ensemble des actifs immatériels présentés en introduction. Ainsi, le capital humain, l'organisation ou encore les fournisseurs ne font pas partie de la liste des actifs incorporels reconnus par la norme IAS-IFRS. Toute la valeur «gazeuse» de l'entreprise ne peut donc pas figurer au bilan! Ce point découle d'exigences consignées pour l'essentiel dans l'IAS 38 :¹

- En premier lieu, une règle comptable qui préexiste dans la comptabilité française est maintenue : si la ressource candidate à être qualifiée «d'actif incorporel» a été créée en interne, elle n'est généralement pas éligible. Si elle est acquise, alors, sous réserve qu'elle rentre dans une des catégories précitées, elle le devient.
- Ensuite, lors d'une acquisition, il est désormais demandé de répartir l'écart d'acquisition (différence entre le prix d'achat et la valeur comptable de l'entreprise) entre les divers actifs identifiables acquis, y compris les actifs incorporels. Le montant du goodwill (écart d'acquisition inexpliqué) doit être limité au maximum.
- Enfin, un actif immatériel a quatre principales caractéristiques. Il doit être identifiable séparément, contrôlé par l'entreprise, source de bénéfices économiques futurs, et sa juste valeur doit être mesurable avec fiabilité. C'est ce point qui explique l'absence du capital humain ou du capital organisationnel de la liste des actifs incorporels reconnus par les normes IAS-IFRS.

En effet, un salarié n'est pas contrôlé par l'entreprise et peut démissionner à tout moment. L'organisation est peut-être apparue difficile à isoler ou les revenus futurs qu'elle pouvait générer ont-ils semblé trop sujets à controverse (pourtant, c'est par sa supply chain que Dell a réussi sa prouesse économique qui explique son PBR de 15!).

De plus, la question de la valeur des actifs se pose chaque année. Tous les ans, l'entreprise doit procéder à un impairment test (IAS 36), c'est-à-dire un «test de dépréciation» qui vise à s'assurer que les actifs figurant au bilan ont une valeur crédible. Ce test ne fonctionne que dans un sens, l'actif n'est jamais réévalué.

Ce point peut sembler étonnant, compte tenu d'autres règles de la norme, comme celle de la juste valeur. Il doit s'agir d'un vieux réflexe prudentiel cher aux commissaires aux comptes.

¹ Fustec Alan, Marois Bernard, Valoriser le capital immatériel de l'entreprise, Editions d'Organisation, Paris 2006, P : 39.

Section 3 : L'identification des actifs incorporels dans les regroupements d'entreprises

Pour qu'un investissement intangible figure à l'actif du bilan d'une entreprise, il doit satisfaire tant à la définition d'un actif incorporel et qu'aux critères de reconnaissance comptable.

Toutefois, les normes comptables exigent pour la comptabilisation des intangibles des conditions tellement restrictives que seuls quelques investissements peuvent figurer à l'actif des états financiers (Stolowy et Jeny-Cazavan, 2001; Powell, 2003; Eckstein, 2004; Bessieux-Ollier et coll., 2006).

1- Identification des actifs incorporels acquis

Les actifs incorporels sont traités par l'IAS 38 (immobilisations incorporelles). Cette norme donne le traitement comptable des actifs incorporels hors écart d'acquisition (goodwill). La norme est applicable à toutes les immobilisations incorporelles à l'exception des actifs incorporels dont le traitement comptable est couvert par d'autres normes. Les actifs financiers sont traités par : IAS 32, IAS 39 et IFRS 7 et les droits miniers et les dépenses au titre de la prospection, du développement et de l'extraction de minerais, de pétrole, de gaz naturel et d'autres ressources non renouvelables similaires sont traités par l'IFRS 6. Par ailleurs, le goodwill est un actif incorporel qui est traité par l'IFRS 3 : regroupement d'entreprises.

Une immobilisation incorporelle est un actif non monétaire identifiable et sans substance physique ou lorsque l'élément incorporel résulte de droits contractuels ou autres droits légaux, que ces droits soient cessibles ou séparables de l'entité.

Le critère d'identifiabilité signifie qu'il est séparable. L'élément incorporel peut être séparé de l'entité et être vendu, transféré, concédé par licence, loué ou échangé, soit de façon individuelle, soit dans le cadre d'un contrat. L'estimation fiable de l'actif incorporel est un critère majeur pour justifier son inscription à l'actif. ¹

Un actif incorporel est défini généralement comme « un actif non-monétaire identifiable ² sans substance physique » (FASB, 2001; IASB, 2004). Cette définition doit, néanmoins, être interprétée de façon conjointe avec la définition générale d'un « actif ».

¹ Escaffre Lionel, Tort Éric, **Les normes comptables internationales IAS/IFRS**, Gualino éditeur, France, 2006, P : 97.

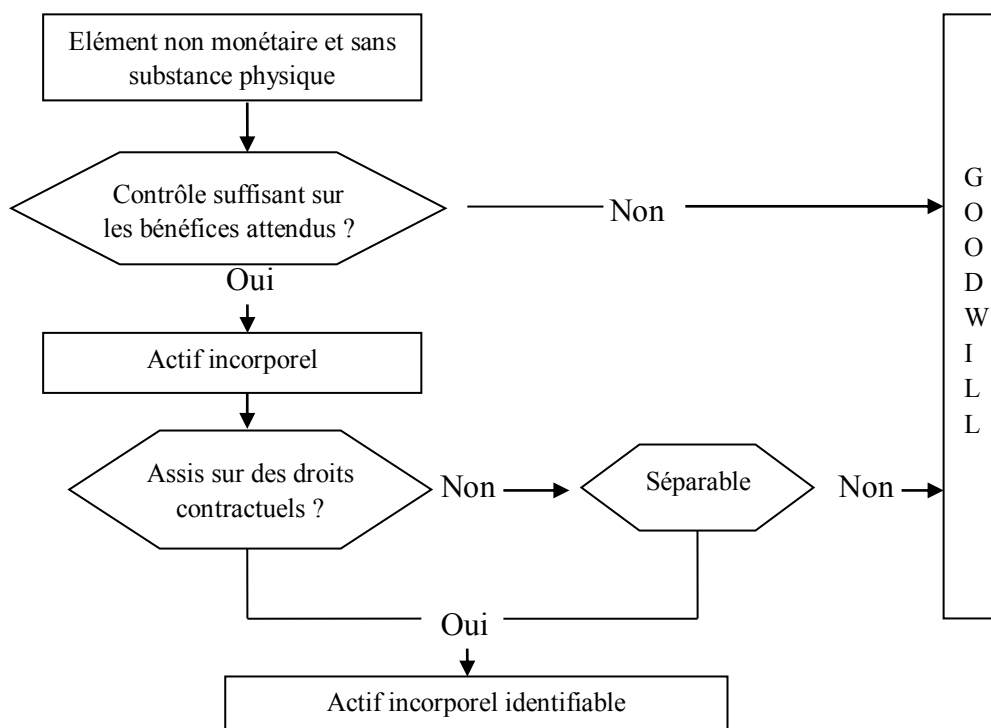
² Par identifiable, l'IASB (IAS 38) et le FASB (SFAS 142) expriment le fait qu'on puisse distinguer l'actif du goodwill.

L'acquéreur doit comptabiliser séparément du goodwill les immobilisations incorporelles identifiables acquises lors d'un regroupement d'entreprises. Une immobilisation incorporelle est identifiable si elle respecte soit le critère de séparabilité soit le critère légal-contractuel figurant dans IAS 38.12 (voir ci-après). [IFRS 3(2008).B31] ¹

1-1- Critère de séparabilité

IFRS 3 (2004), IFRS 3 révisée (2008) et IAS 38 (révisée en 2004) donnent une méthodologie permettant l'identification, la comptabilisation et, dans une moindre mesure, l'évaluation des actifs incorporels acquis. Un actif incorporel est identifiable s'il est assis sur des droits contractuels ou s'il est séparable.

Figure 1-3 : Critères d'identification d'un actif incorporel



Source : KPMG Audit, L'allocation du prix d'acquisition dans le secteur des Technologies, Octobre 2008, Paris, P : 24.

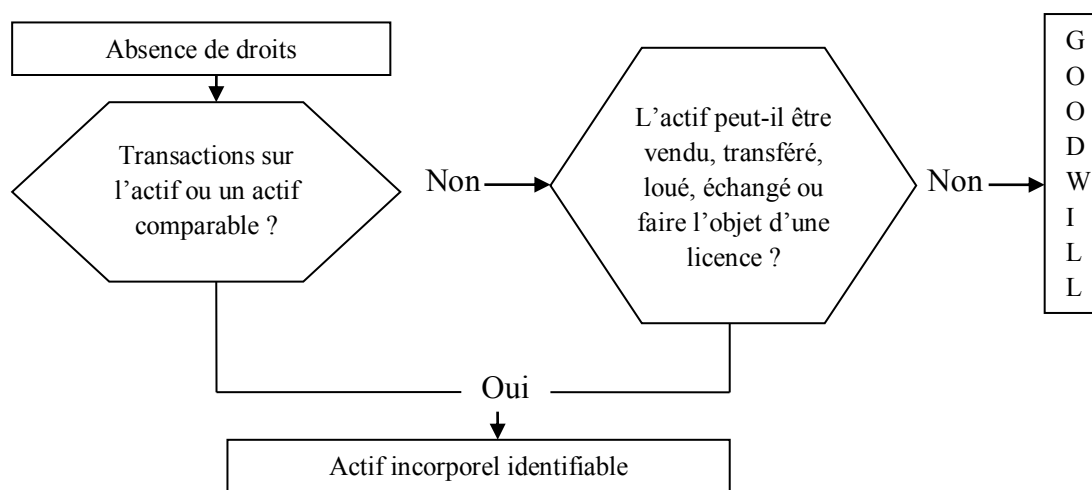
¹ Équipe de leadership mondial des IFRS, Regroupements d'entreprises et changements dans les participations - Guide portant sur la version révisée des normes IFRS 3 et IAS 27, www.iasplus.com, Consulté le : 01/02/2016, P : 44.

Selon le cadre conceptuel de l'IASB (§49), l'actif est défini comme « une ressource contrôlée par une entité du fait d'événements passés et à partir de laquelle on s'attend à ce que des avantages économiques futurs bénéficient à l'entité ». Cette définition est similaire à celle fournie par le FASB (SFAC 6, §25).¹

En IFRS, la plupart des actifs incorporels doit être comptabilisée séparément du goodwill.

Il s'agit surtout d'éléments incorporels non protégés juridiquement comme par exemple, les parts de marché, les fichiers clients, les carnets de commande résiliables, les relations non contractuelles avec les clients, les contrats de travail des personnes clés ou les bases de données non protégées juridiquement.²

Figure 1-4 : Critères de séparabilité pour un actif incorporel



Source : KPMG Audit, Op.cit, 2008, P : 24.

Toute immobilisation incorporelle (répondant à la définition des immobilisations incorporelles et notamment au critère contractuel et de séparabilité) doit être comptabilisée séparément du goodwill, à l'exception du capital humain. Les contrats de travail conclus avec des personnes clés sont traités individuellement.³

¹ Zéghal Daniel, Maaloul Anis, Op.cit, 2010, P : 5.

² Guyot Malgorzata, Op.cit, 2010, P : 70.

³ Ibid, P : 70.

Exemple 1

Listes de clients ¹

Les listes de clients et les listes d'abonnés sont fréquemment concédées par licence et elles remplissent donc le critère de séparabilité. Même si une entreprise acquise estime que ses listes de clients présentent des caractéristiques différentes de celles d'autres listes de clients, le fait que des listes de clients soient fréquemment concédées par licence signifie généralement que la liste de clients acquise répond au critère de séparabilité.

Cependant, une liste de clients acquise lors d'un regroupement d'entreprises ne satisferait pas au critère de séparabilité si les conditions de confidentialité ou autres conditions contractuelles interdisaient à une entité de vendre, de louer ou d'échanger par ailleurs des informations sur ses clients. Une immobilisation incorporelle qui n'est pas individuellement séparable de l'entreprise acquise ou de l'entité regroupée répond aux critères de séparabilité si elle est séparable en association avec un contrat, un actif ou un passif identifiable lié. ²

D'après la norme IAS 36, la valeur recouvrable se définit, comme la valeur la plus élevée entre le prix de vente de l'actif et sa valeur d'utilité. Selon Obert (2003), « le prix de vente net est le montant qui peut être obtenu de la vente d'un actif lors d'une transaction dans des conditions de concurrence normale entre des parties bien informées et consentantes, moins les coûts de sortie » (p.297).

La valeur d'utilité représente la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs attendus de l'utilisation continue d'un actif. La valeur actualisée est déterminée à partir d'un taux d'actualisation égal au taux de rendement attendu par les investisseurs pour cet actif.

La dépréciation des immobilisations incorporelles à durée de vie indéfinie telles que les marques, les parts de marché ou les fichiers clients relèvent du même traitement comptable que l'écart d'acquisition. En revanche, les immobilisations incorporelles à durée de vie définie, telles que les logiciels ou les brevets, font l'objet d'un amortissement sur la durée d'utilisation définie.³

¹ IFRS 3 (2008).B33.

² IFRS 3 (2008).B34.

³ Fabre karine, Farjaudon Anne-laure, Une étude exploratoire des règles et pratiques françaises et internationales en matière de traitement comptable des actifs incorporels, Comptabilité et Environnement, Mai 2007, France, P : 7.

Exemple 2

Relations avec les déposants ¹

Des intervenants de marché échangent des dépôts et les immobilisations incorporelles liées que représente la relation avec le déposant dans des transactions d'échange observables. En conséquence, l'acquéreur doit comptabiliser l'immobilisation incorporelle que représente la relation avec le déposant séparément du goodwill. La norme IFRS 3 interdit désormais l'amortissement de cet actif au profit de la mise en place d'un test annuel de dépréciation.²

Exemple 3

Marques de fabrique ³

Une entreprise acquise détient une marque de fabrique déposée et une expertise technique documentée mais non brevetée utilisée pour fabriquer le produit portant ce nom de marque. Pour transférer la propriété d'une marque de fabrique, le détenteur doit également transférer tout ce qui est nécessaire pour permettre au nouveau détenteur de produire un produit ou un service qu'il est impossible de distinguer de celui produit par le détenteur précédent.

Puis que l'expertise technique non brevetée doit être séparée de l'entreprise acquise ou de l'entité regroupée et vendue si la marque de fabrique correspondante est vendue, elle remplit le critère de séparabilité.

1-2- Critère légal-contractuel

Un actif incorporel identifiable peut être reconnu, c'est-à-dire comptabilisé, si sa juste valeur peut être mesurée de manière fiable étant précisé que dans un rapprochement d'entreprises, un actif incorporel identifiable est présumé être évaluable de manière fiable.

Seuls certains actifs incorporels assis sur des droits contractuels peuvent ne pas être évaluables dès lors qu'ils sont non séparables ou séparables mais en l'absence de transactions. Cette possibilité est exclue de la norme révisée IFRS 3 sur les regroupements d'entreprise qui sera d'application obligatoire pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} juillet 2009. Dès lors, tout actif identifiable de la cible devra être comptabilisé.

¹ IFRS 3 (2008).B34 (a).

² Fabre karine, Farjaudon anne-laure, Op.cit, 2007, P : 6.

³ IFRS 3(2008).B34 (b).

Figure 1-5 : Liste indicative d'actifs incorporels susceptibles d'être identifiés (IFRS 3)

<p style="text-align: center;"><u>Actifs incorporels liés à des contrats</u></p> <p>Licences, redevances (C) Contrats de service, d'approvisionnement (C) Contrats de crédit-bail (C) Permis de construire (C) Accords de franchise (C) Droits de diffusion (C) Droits d'usage (C) Contrats de travail (C)</p>	<p style="text-align: center;"><u>Actifs incorporels liés à des technologies</u></p> <p>Techniques brevetées (C & S) Techniques non brevetées (S) Logiciels (C & S) Bases de données (C & S) Formules, brevets, recettes déposés (C & S)</p>
<p style="text-align: center;"><u>Actifs incorporels liés aux métiers artistiques</u></p> <p>Pièces de théâtre, opéras et ballets (C) Livres, magazines, journaux et autres œuvres littéraires (C) Œuvres musicales (compositions, musiques lyriques, jingles publicitaires) (C) Illustrations et photographies (C) Vidéos et matériel audiovisuel (C)</p>	<p style="text-align: center;"><u>Actifs incorporels liés aux clients</u></p> <p>Listes de clients (S) Carnets de commandes (C) Contrats clients et relations liées à ces contrats (C) Relations clients non contractuelles (S)</p>
	<p style="text-align: center;"><u>Actifs incorporels liés au marketing</u></p> <p>Marques (C & S) Logos (C) Titres de journaux (C) Noms de domaine (C) Accords de non concurrence (c)</p>

Notes : C : contractuel ; S : séparable ; C & S : contractuel & séparable.

Source : KPMG Audit, Op.cit., 2008, Paris, P : 24.

Par ailleurs, IAS 38 exclut expressément le capital humain, le savoir-faire des entreprises et les parts de marché ou notions voisines (fonds de commerce, présence géographique...) des actifs incorporels pouvant être identifiés séparément. Dès lors, ces actifs incorporels sont des composantes du goodwill.

Un actif incorporel qui résulte de droits contractuels ou d'autres droits légaux est identifiable, que ces droits soient ou non cessibles ou séparables de l'entreprise acquise ou d'autres droits et obligations.¹

Dans IFRS 3 (2004), l'évaluation de manière fiable constituait une condition de comptabilisation d'actifs incorporels. Dans IFRS 3 (2008), il est présumé qu'il devrait y avoir des informations suffisantes pour évaluer sa juste valeur de façon fiable.

¹ IAS 38.12 (b).

2- IFRS 3 et reconnaissance des actifs incorporels

Dans un contexte de croissance externe très marqué pour les entreprises et de montée en puissance de l'immatériel, la part des actifs incorporels et plus particulièrement du goodwill est devenue prépondérante à l'actif des bilans des grands groupes. La prise en compte, c'est à dire la reconnaissance en comptabilité du goodwill encore dénommé survaleur ou écart d'acquisition en France, intervient lors des acquisitions d'actifs incorporels et essentiellement lors des regroupements d'entreprises.¹

C'est le normalisateur américain qui a initié ce mouvement en publiant, en 2001, les normes SFAS 141 et 142². Celles-ci ont bouleversé les pratiques comptables des entreprises américaines en interdisant la méthode du pooling et en marquant la fin de l'amortissement systématique du goodwill, au profit de tests de dépréciation réguliers.

La norme IFRS 3³, publiée en 2004 en même temps que les versions amendées des normes IAS 38 et IAS 36⁴, s'est largement inspirée des modifications entérinées par le normalisateur américain même si certaines divergences subsistaient encore, à cette date, entre les deux référentiels⁵.

Cette norme impose à tout acquéreur d'affecter, à la date d'acquisition, le coût du regroupement aux actifs et passifs identifiables de l'entité acquise sur la base de leurs justes valeurs respectives. La partie du coût du regroupement qui n'a pas pu être allouée à des éléments identifiables acquis correspond au goodwill.

L'IFRS 3 précise que les éléments identifiables de l'entité acquise sont ceux qui répondent aux critères généraux de prise en compte tels qu'ils découlent du cadre conceptuel de l'IASB, avec cependant quelques précisions en ce qui concerne les actifs incorporels. Pour être comptabilisés séparément du goodwill, ceux-ci doivent en effet soit résulter de droits contractuels ou légaux soit être séparables de l'entité, c'est-à-dire susceptible d'être

¹ Martory Bernard, Verdier Françoise, **Comment traiter le goodwill? pratique d'une théorie, théorie d'une pratique**, Comptabilité - Contrôle - Audit, Tome 6 - Volume 2, Septembre 2000, P : 176.

² Les normes SFAS 141 et SFAS 142 traitent respectivement des regroupements d'entreprises et du goodwill et autres actifs incorporels.

³ La norme IFRS 3 « Regroupements d'entreprises » se substitue à la norme IAS 22 dont la dernière révision remonte à 1998.

⁴ Les normes IAS 38 et IAS 36 traitent respectivement des actifs incorporels et des dépréciations d'actif. La révision de ces normes faisait partie intégrante du projet de l'IASB sur les regroupements d'entreprises.

⁵ Ces divergences concernent notamment les modalités de mise en œuvre des tests de dépréciation du goodwill.

vendus, concédés, loués ou échangés, individuellement ou en association avec un contrat, un actif ou un passif lié (IAS 38, § 12).

Une fois la liste des éléments identifiables arrêtée, l'acquéreur doit procéder à leur évaluation sur la base de leurs justes valeurs respectives. La juste valeur sera déterminée par référence au prix du marché s'il existe, ou en recourant à des techniques de valorisation reconnues dans le secteur ou déjà utilisées par l'entreprise dans le cadre de l'acquisition séparée de tels éléments (Courbe, 2004).

L'allocation du coût d'acquisition apparaît ainsi comme un processus techniquement complexe qui implique de multiples choix préalables d'identification et d'évaluation d'actifs et de passifs afin d'obtenir la valeur du goodwill, qui ne constitue en définitive qu'un résidu. La complexité de ce processus est d'autant plus importante que la part des incorporels acquis lors du regroupement est élevée. Ceux-ci posent en effet des difficultés d'identification et de mesure en raison de leur spécificité.

Cette spécificité accroît également la part de jugement pouvant être exercé par les préparateurs des comptes qui peuvent, selon leurs objectifs, décider de surévaluer ou au contraire de sous-évaluer, voire éviter d'identifier, ces éléments.

Ainsi, dans certains cas, l'identification des actifs incorporels est recherchée «dans un souci de communication financière, afin de rendre plus concrète la contrepartie du prix d'acquisition» (Casta et Ramond, 2009, p. 1160). Alors que dans d'autres cas, le choix d'identifier (ou de ne pas identifier) des incorporels de manière séparée peut répondre à un objectif de gestion des résultats (King, 2006).

En effet, comme le soulignent Martory et Verdier (2001), la ligne de démarcation entre le goodwill et les incorporels identifiables est assez floue, et des arbitrages entre les deux types d'actifs incorporels sont possibles.

Ces arbitrages sont souvent conditionnés par les modalités de dépréciation (amortissement systématique versus tests de dépréciation) de ces éléments, qui varient d'un référentiel comptable à un autre. Ainsi, avant l'entrée en vigueur des normes IFRS, les groupes français avaient tendance à identifier massivement des incorporels identifiables - des marques et des parts de marché notamment - afin d'éviter l'impact de l'amortissement d'un goodwill élevé sur leurs résultats post-acquisition.

Aucun texte n'imposait à l'époque l'amortissement systématique des incorporels identifiables qui devaient uniquement faire l'objet de dépréciations dans des situations exceptionnelles.

Selon Casta et Ramond (2009), cette technique a été utilisée pour la première fois en France lors du rachat de l'éditeur américain Grolier par Hachette en 1988.¹

L'IFRS 3, applicable par les groupes français cotés à compter de janvier 2005, modifie de manière substantielle le traitement comptable réservé au goodwill et aux incorporels identifiables.

Le premier doit désormais subir un test de dépréciation au moins annuel, conformément à la méthodologie préconisée par l'IAS 36, alors que les seconds deviennent amortissables à moins de pouvoir justifier le caractère indéfini de leur durée de vie.

Dans ce cas, des tests de dépréciation doivent être mis en œuvre de façon régulière, au même titre que le goodwill. Cette norme est donc susceptible de créer de nouvelles possibilités d'arbitrage pour les entreprises, modifiant ainsi leurs choix comptables.

Ainsi, les entreprises désireuses de maximiser leurs résultats post-acquisition peuvent être tentées, au moment de l'allocation du coût d'acquisition, de surévaluer le goodwill et les incorporels identifiables à durée de vie indéfinie, au détriment des incorporels identifiables à durée de vie finie.²

Or, dans la mesure où les incorporels non amortissables doivent faire l'objet de tests de dépréciation au moins annuels et selon une méthodologie rigoureuse, leur surévaluation présente l'inconvénient de faire encourir à l'entreprise le risque de procéder à des dépréciations futures importantes qui peuvent s'avérer coûteuses.

L'analyse précédente suggère que les choix d'identification des incorporels acquis par voie de regroupements revêtent une complexité particulière, dans le cadre du référentiel international, puisqu'ils résultent d'un arbitrage entre deux préoccupations a priori antinomiques.

¹ L'exemple du regroupement Hachette/Grolier est très parlant dans la mesure où la non identification d'incorporels séparément du goodwill aurait induit une baisse du résultat consolidé de près de 150 millions de francs sur une période de 40 ans, soit la plus longue durée d'amortissement communément admise pour le goodwill.

² Bouden Inès, **Les déterminants de l'identification des incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises - une étude du marché français**, Journée « Capital immatériel : Etat des lieux et perspectives », Montpellier, France, 18 juin 2010, P: 5.

Ce constat nous amène à nous interroger sur les facteurs explicatifs des choix des préparateurs des comptes en la matière.

En particulier, nous nous intéressons à l'arbitrage auquel procèdent ces derniers entre les incorporels amortissables et les incorporels non amortissables au moment de l'allocation du coût d'acquisition.

Cette interrogation est d'autant plus légitime que les prix d'acquisition, souvent prohibitifs, payés dans le cadre des opérations de regroupement s'expliquent en grande partie par la présence d'éléments immatériels chez les entités cibles.

Une étude récente du cabinet Ernst & Young (2009), portant sur les pratiques d'allocation du coût d'acquisition dans le référentiel IAS/IFRS, révèle que le goodwill représente en moyenne 50 % de la valeur des entités cibles. Quant aux incorporels identifiables, ils correspondent en moyenne à 23 % de cette valeur. Ces chiffres, qui sont relatifs à un large échantillon d'acquisitions initiées dans 21 pays différents, ne font que confirmer l'importance des choix d'identification des incorporels acquis lors d'opérations de rapprochement.¹

3- Les déterminants de l'identification des incorporels acquis

La norme IFRS 3 est donc susceptible de créer de nouvelles possibilités d'arbitrage pour les entreprises, modifiant ainsi leurs choix comptables. Ainsi, les entreprises désireuses de maximiser leurs résultats post-acquisition peuvent être tentées, au moment de l'allocation du coût d'acquisition, de surévaluer le goodwill et les incorporels identifiables à durée de vie indéterminée, au détriment des incorporels identifiables à durée de vie finie. Or, dans la mesure où les incorporels non amortissables doivent faire l'objet de tests de dépréciation au moins annuels et selon une méthodologie rigoureuse, leur surévaluation présente l'inconvénient de faire encourir à l'entreprise le risque de procéder à des dépréciations futures importantes qui peuvent s'avérer coûteuses.²

Ce constat amène I. Bouden à s'interroger sur les facteurs explicatifs des choix des préparateurs des comptes en la matière et notamment sur l'arbitrage auquel procèdent ces derniers entre les incorporels amortissables et les incorporels non amortissables au moment de l'allocation du coût d'acquisition.

¹ Bouden Inès, Op.cit., 2010, P: 6.

² Ibid., P: 5.

A partir d'un échantillon de 47 regroupements initiés par des groupes français cotés sur la période 2005-2006 et comptabilisés conformément aux dispositions d'IFRS 3 version 2004, son étude fait ressortir plusieurs résultats : ¹

- l'incitation à maximiser la valeur des incorporels non amortissables est d'autant plus importante que la performance financière de l'acquéreur est inférieure à la moyenne sectorielle ;
- la valeur initialement allouée aux incorporels non amortissables est d'autant plus faible que le risque de dépréciation de ces éléments est élevé;
- l'effet de l'appartenance sectorielle de la cible et celui de la cotation de l'acquéreur aux Etats-Unis sur la valeur des incorporels non amortissables sont confirmés.

Les entreprises cibles ne sont pas spécifiquement des entreprises américaines mais on note, pour ces dernières, une association significative entre la cotation de l'acquéreur sur un marché réglementé américain et le montant alloué aux incorporels non amortissables.

Les groupes qui sont cotés aux Etats-Unis ont tendance à sous-évaluer les incorporels non amortissables par rapport à ceux qui ne le sont pas.

Ce résultat peut s'expliquer par la pression exercée par la Securities and Exchange Commission (SEC) sur les sociétés cotées aux Etats-Unis en vue de réduire au maximum la valeur initialement allouée aux incorporels non amortissables. ²

Le secteur d'activité de la cible a un impact sur la valeur initialement allouée aux incorporels non amortissables.

Ainsi, il apparaît que les acquéreurs qui rachètent des cibles appartenant au secteur industriel privilégient la reconnaissance d'incorporels amortissables par rapport aux acquéreurs qui rachètent des cibles évoluant dans le secteur des services.

Ce résultat peut s'expliquer par le poids important des actifs incorporels liés à la technologie dans le bilan des cibles appartenant au secteur industriel.

¹ Bessieux-Ollier Corinne, Elisabeth Walliser, **Op.cit.**, 2010, P : 41.

² King A, **Fair Value for Financial Reporting : Meeting the New FASB Requirements**, Editions John Wiley & Sons, New Jersey (USA), 2006, P : 334.

L'IFRS 3 révisée

Dans le cadre de son projet de convergence avec le FASB, l'IASB a publié une version révisée de l'IFRS 3 en janvier 2008.

La norme IFRS 3 révisée, dans le prolongement de SFAS 141 et 142 2 aux Etats-Unis, a souhaité favoriser la reconnaissance des actifs incorporels de façon séparée du goodwill : ¹ « 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 ». ²

Les changements majeurs sont les suivants : ³

- Quote-part des minoritaires dans la juste valeur des actifs et passifs identifiables acquis : cette version révisée offre la possibilité de prendre en compte la quote-part des minoritaires dans la juste valeur des actifs et passifs identifiables acquis pour le calcul du goodwill (full goodwill), entraînant une augmentation du total de l'actif et, en contrepartie, une augmentation des capitaux propres (due à l'augmentation des intérêts minoritaires).
- Critère de fiabilité de l'évaluation : l'IFRS 3 supposait déjà 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 indéfinie. 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. ⁴

¹ Astolfi Pierre, **IFRS 3 et reconnaissance des actifs incorporels : l'inertie des émetteurs en question**, Journée « Capital immatériel : état des lieux et perspectives », Montpellier, France, 18 juin 2010, P : 15.

² Souligné par nos soins.

³ Bessieux-Ollier Corinne, Walliser Elisabeth, **Op.cit.**, 2010, P : 41.

⁴ Astolfi Pierre, **Op.cit.**, 2010, P : 27.

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.

Cette situation est considérée comme l'une des principales raisons expliquant la réticence de pays partisans 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 ».

Le traitement comptable des incorporels

Une immobilisation incorporelle y est définie comme un actif non monétaire, sans substance physique, détenu par l'entreprise en vue de son utilisation dans un processus de production de biens et de services, ou pour le louer, ou encore à des fins administratives, qui est identifiable et contrôlé par l'entreprise et qui doit générer des avantages économiques futurs pour l'entreprise. Trois éléments sont déterminants dans cette définition en vue de caractériser un actif incorporel : ¹

- a) l'identification : un actif est identifiable si les avantages économiques futurs qu'il génère peuvent être clairement distingués de ceux qui sont issus du goodwill. La question est alors posée à ce niveau de l'identification du goodwill lui-même;
- b) le contrôle : une entreprise a le contrôle d'un actif si elle bénéficie à la fois de la capacité à en retirer des avantages économiques futurs et à en restreindre l'accès à d'autres possibles bénéficiaires;
- c) les avantages économiques futurs retirés consistent dans les revenus issus de la vente de produits, les économies de coût, ou d'autres avantages résultant de l'utilisation de l'actif par l'entreprise.

Une immobilisation incorporelle répondant à cette définition doit être inscrite à l'actif si les deux conditions suivantes sont réunies : elle procurera des avantages à l'entreprise, son coût peut être évalué avec une précision suffisante.²

¹ Martory Bernard, Verdier Françoise, **Op.cit.**, 2000, P : 179.

² **Ibid.**, P : 179.

D. Zéghal et A. Maaloul (2010) soulignent que l'évaluation des actifs intangibles dans le cadre de la comptabilité soulève plusieurs problèmes liés à leur identification, à leur mesure et à leur contrôle. Ces problèmes font que le modèle comptable traditionnel, basé sur les actifs tangibles, le coût historique et la prudence comptable, serait incapable aujourd'hui d'évaluer les entreprises de la nouvelle économie (Lev et Zarowin, 1999; Upton, 2001; Liang et Yao, 2005).¹

Fondé essentiellement sur les actifs corporels, le coût historique et la prudence comptable, le modèle comptable traditionnel s'avère incapable aujourd'hui d'évaluer les entreprises de la nouvelle économie. En conséquence, la plupart des investissements incorporels sont constatés immédiatement en charges lorsqu'ils sont encourus, notamment lorsque les incorporels sont générés en interne.

La relative méconnaissance comptable des immatériels comme actifs bilantiels, c'est-à-dire susceptibles d'être activés, a conduit de nombreux chercheurs à s'interroger sur les conséquences de ce traitement comptable inadéquat sur la pertinence de l'information comptable, l'allocation des ressources sur le marché financier, la croissance des investissements incorporels, et leurs financements.

Diffusion d'informations relatives aux incorporels : une solution au traitement comptable inadéquat ?

La divulgation volontaire d'informations relatives aux incorporels au sens large permet de communiquer sur les incorporels qui ne sont pas reconnus en tant qu'actifs au bilan des entreprises. la divulgation volontaire d'informations sur les incorporels servirait à remédier à la perte de pertinence de l'information comptable. L'intégration de ces informations dans les modèles d'évaluation d'entreprises atténuerait, par ailleurs, le problème des variables omises que l'on retrouve dans la plupart des modèles utilisés par les chercheurs.²

La divulgation accrue d'informations au public permettrait également d'atténuer le problème de sélection adverse sur le marché des capitaux en réduisant l'asymétrie d'information entre l'entreprise et ses investisseurs, en augmentant la liquidité, et en réduisant le coût de financement de l'entreprise.

¹ Zéghal Daniel, Maaloul Anis, **Op.cit**, 2010, P : 2.

² **Ibid**, P : 23.

Elle contribuerait, par conséquent, à une plus grande efficacité des marchés et, au niveau de l'entreprise, permettrait une meilleure allocation des ressources sur le marché financier. La divulgation volontaire est ainsi considérée comme un mécanisme efficace pour communiquer aux investisseurs de l'information sur les incorporels au delà des états financiers traditionnels.

Cette information pourrait être communiquée via les rapports annuels, les sites web ou encore les communiqués de presse. L'étude de la diffusion d'informations ne concerne qu'un type particulier d'informations.

Généralement, il s'agit d'analyser l'impact de la diffusion d'informations quantitatives dites "hard" ¹ sur d'autres variables quantitatives comme le coût du capital ou de la dette. Or, dans les supports de diffusion comme les articles de presse, les rapports annuels de gestion, les conférences de presse, la plupart des informations relatives aux investissements immatériels sont qualitatives et souvent imprécises. ²

En raison des spécificités liées aux informations qualitatives relatives aux immatériels, le cadre d'analyse adopté par la théorie financière apparaît donc inadapté. B. Fabre propose donc un renouvellement du cadre traditionnel d'analyse rendu nécessaire par la prise en compte des différentes parties prenantes de l'entreprise.

La diffusion d'informations relatives aux immatériels est alors perçue comme arme offensive liée à l'innovation (diffuser des informations relatives aux immatériels permet sous certaines conditions d'influencer le cadre des futures innovations et de solliciter son environnement pour obtenir de nouvelles idées) ou comme arme défensive de légitimation.

Dans une vision plus descriptive, Mitchell et al.(1997) analysent comment les dirigeants répondent aux parties prenantes selon un triptyque qui les caractérise : l'urgence, la légitimité et le pouvoir.

Les deux derniers attributs apparaissent particulièrement liés à la diffusion d'informations relatives aux immatériels : lorsque la recherche d'un pouvoir de marché ou encore la restauration d'une légitimité semblent nécessaires, une communication fondée (à juste titre ou non) sur les actifs immatériels peuvent jouer un rôle prépondérant. ³

¹ Bessieux-Ollier Corinne, Walliser Elisabeth, **Op.cit**, 2010, P : 8.

² Ces informations ont la particularité d'être faciles à stocker, à transmettre de façon impersonnelle, d'être facilement vérifiables et indépendantes du processus de collecte (Petersen, 2004). Elles véhiculent donc par nature des informations utiles (Grossman, 1981).

³ **Ibid**, P : 17.

Conclusion

Pour conclure ce chapitre, nous pouvons dire que les choix de normalisation comptable différents véhiculent des représentations différentes de l'activité de l'entreprise qui peuvent avantager certains acteurs économiques au dépend d'autres. La comptabilité n'est pas destinée aux seuls besoins des propriétaires/gestionnaires. Elle constitue un système d'information, un moyen de communication qui a nécessité un effort de normalisation pour permettre de comparer, d'apprécier les états financiers de diverses entreprises.

La comptabilité ne permet qu'avec réserves et réticence l'inscription au bilan des incorporels générés en interne par l'entreprise elle-même. Ces réticences tombent dès lors que ces incorporels sont acquis auprès de tiers à des conditions de marché, soit séparément, soit dans le cadre d'une acquisition globale d'entreprise. Dans ce dernier cas, les incorporels seront inscrits au moment de l'acquisition à leur juste valeur, qui sera réputé être le coût d'acquisition pour l'entreprise acquérante.

Il résulte de ces dispositions une grande hétérogénéité dans la représentation comptable des incorporels, selon un continuum qui va de la non-comptabilisation à la comptabilisation à la juste valeur. La dissymétrie est grande entre les entreprises qui innovent et se développent par croissance interne et celles qui procèdent par croissance externe et acquisitions. La raison de cette dissymétrie est que les transactions avec des tiers sont plus vérifiables et fiables que les processus et évaluations internes.

Chapitre 2

Traitement comptable du goodwill : définitions et problématiques

Introduction

Il est nécessaire de bien comprendre les exigences de la réglementation comptable pour la comptabilisation initiale et le suivi de valeur du goodwill afin d'identifier comment les marges de manœuvre sont exercées par les préparateurs des comptes en termes d'affectation initiale et de valorisation mais aussi de communication financière. Le présent chapitre a pour objet de mesurer les enjeux économiques liés aux pratiques de comptabilisation du goodwill et, plus spécifiquement, les répercussions probables dues au passage.

Ce chapitre présente le cadre d'analyse du goodwill proposé par la littérature, et propose de mettre en évidence les facteurs déterminant la valeur initiale et ceux affectant le suivi de valeur du goodwill au cours de sa vie économique. Il est divisé en trois sections : la première, intitulée « l'évolution de la réglementation comptable et financière du goodwill », vise à répondre à la question suivante : Comment expliquer l'évolution de la prise en compte du goodwill en comptabilité au cours du siècle dernier ? La deuxième section intitulée « le goodwill, définition et traitement comptable » décrit et analyse le contexte dans lequel s'inscrit la comptabilisation, l'évaluation le reporting financier du goodwill. Enfin, la troisième section, intitulée « la démarche d'évaluation de l'entreprise », cette section présente les enjeux de l'évaluation d'entreprise, et détaille les méthodes et les principales difficultés d'évaluation de l'entreprise.

Section 1 : L'évolution de la réglementation comptable et financière du goodwill

Si depuis plus d'un siècle, les réglementations comptables ont connu des changements successifs rythmés par les évolutions de l'économie, la multiplication des réformes dans le traitement du goodwill ces dernières années a soulevé d'importantes questions quant au risque d'opportunisme comptable.

1- Démarche méthodologique

Le principe de cette section est de mettre en perspective l'évolution de la prise en compte du goodwill en comptabilité et l'évolution des modèles de gouvernance (de stakeholders vers shareholders). Les données sont issues d'une analyse poussée de la littérature académique comptable depuis la fin du XIXe siècle.

Il y a un changement progressif dans la prise en compte du goodwill dans la réglementation comptable. La Grande-Bretagne, les États-Unis, l'Allemagne et la France ont tous traversé quatre phases allant d'une non reconnaissance du goodwill comme actif à la fin du XIXe siècle et jusqu'au début de XXe siècle, à une inscription systématique à l'actif depuis les années 2000.

L'évolution de la prise en compte du goodwill peut être illustrée en utilisant le cadre théorique développé par Schmalenbach en 1919 qui oppose des visions statique et dynamique du bilan comptable : ¹

1. Phase statique : le goodwill n'est pas considéré comme un actif, il est passé directement en charge.
2. Phase statique édulcorée : moins de réticence à mettre le goodwill en actif, mais il est imputé sur les capitaux propres.
3. Phase dynamique : on privilégie la continuité de l'exploitation et le goodwill peut être reconnu sur du long terme en étant cependant amorti.
4. Phase actuarielle : le goodwill est conservé à l'actif car on reconnaît sa valeur à long terme et il n'est pas amorti (mais il fait l'objet d'un test annuel de dépréciation).

¹ Ding Yuan, Richard Jacques, Stolowy Hervé, **Towards an Understanding of the Phases of Goodwill Accounting in Four Western Capitalist Countries : From Stakeholder Model to Shareholder Model**, Accounting, Organizations and Society, 2008, P : 718.

2- L'évolution de la prise en compte du goodwill

Ce changement dans la prise en compte du goodwill¹ peut être mis en parallèle de l'évolution des pratiques en termes de gouvernance d'entreprise. Il semble en effet que l'inscription du goodwill à l'actif des entreprises soit liée au passage d'un modèle de gouvernance de stakeholders (la propriété de l'entreprise est concentrée entre les mains des actionnaires, qui sont essentiellement la famille fondatrice, l'État, les banques ou encore certains employés) à un modèle de gouvernance de shareholders pour lequel la propriété est dispersée entre des actionnaires divers qui n'ont aucun rôle managérial dans l'entreprise. Le XXe siècle a été témoin en effet d'un glissement progressif vers un mode de gouvernance de l'entreprise au sein duquel les actionnaires ont un rôle accru au détriment des autres acteurs.

Cette transition s'inscrit en rupture vis-à-vis des théories managériales qui insistent aujourd'hui sur une affirmation du rôle de l'ensemble des parties prenantes au détriment de celui des actionnaires.

A contrario, nous pensons que le rôle croissant joué par les marchés de capitaux favorise l'essor d'un modèle de gouvernance avec des actionnaires dispersés et peu ou pas impliqués dans la gestion courante de l'entreprise.

Leur manque de visibilité quant au futur de l'entreprise, et donc de leur investissement, les incite alors à s'orienter davantage vers les profits à court terme, à la différence d'un modèle de gouvernance par les stakeholders où les actionnaires de l'entreprise, plus concentrés, ont le souci de sa viabilité financière et de sa performance économique sur le long terme.

En effet, il est vain de vouloir expliquer les réformes comptables sans comprendre l'environnement dans lequel elles s'inscrivent. Les réglementations comptables sont directement liées à un environnement économique, social, technologique ou politique.

Par exemple, dès 1917, soit près de 90 ans avant les autres pays, la France entrait dans la phase actuarielle. Était-on plus malin en France que dans le reste du monde ? Certainement pas, mais les mesures fiscales alors en vigueur incitaient les entreprises à inscrire le goodwill à l'actif.

¹ Rappelons que le goodwill correspond à la différence entre le prix payé pour acquérir une société et la juste valeur des capitaux propres de cette société. Cette différence ne s'explique pas par un poste précis du bilan de la société acquise mais par des éléments "intangibles" comme la perspective de bénéfices futurs provenant de synergies ou de la qualité de l'équipe dirigeante de la société acquise.

Donc une meilleure analyse de l'environnement par le normalisateur comptable pour que la réglementation tende vers davantage de rationalité et que les normes entrent en adéquation avec l'environnement.

Ceci est d'autant plus important que si l'environnement a bien un impact sur les normes comptables, la réciproque est également vraie : il est évident que la méthode actuarielle en cours aujourd'hui, par exemple, privilégie nettement le profit à court terme en ne générant pas de charge pesant sur les comptes (sauf perte de valeur suite au test de dépréciation).

3- Le goodwill dans les normes IFRS

Albert Einstein (1879-1955) affirma un jour la phrase suivante : « Pas tout ce qui compte ne peut être compté et pas tout ce qui peut être compté compte ». Cette citation illustre parfaitement le dilemme des experts comptables concernant la valorisation du goodwill. En effet, Le goodwill est un surcoût provenant de l'espérance de gains futurs, supérieur à la valeur comptable des fonds propres.

3-1- Le goodwill : une notion polysémique

Le goodwill est l'équivalent anglais de l'écart d'acquisition inscrit à l'actif du bilan des entreprises consolidantes. Il correspond à l'écart constaté, lors de l'entrée d'une société dans le périmètre de consolidation, entre le coût d'acquisition de ses titres et la juste valeur de ses actifs et passifs à la date d'acquisition. Cet écart s'explique par la différence entre la valeur comptable éventuellement réévaluée d'une entreprise, telle qu'elle ressort de ses capitaux propres, et sa valeur marchande. Il est lié, notamment, à la difficulté de traduire comptablement certains éléments, comme le capital humain ou le pouvoir de négociation d'une entreprise.¹

Cet écart s'explique par la différence entre la valeur comptable éventuellement réévaluée d'une entreprise, telle qu'elle ressort de ses capitaux propres, et sa valeur marchande. L'interprétation de cet élément est difficile. On peut y voir le supplément de prix payé par l'acquéreur pour l'obtention des éléments incorporels non identifiables de la société X (clientèle, savoir faire, etc.). On peut aussi considérer qu'il s'agit de l'anticipation de revenus futurs tirés de la participation. On peut également estimer que cet écart n'a pas de justification économique et qu'il est dû au fait que l'acquéreur a réalisé une mauvaise affaire. On peut

¹ Sylvie Marchal, Annie Sauvé, **Goodwill, structures de bilan et normes comptables**, Banque de France, Revue de la stabilité financière- N°4, Juin 2004, P : 136.

enfin considérer que le prix payé représente une estimation de la valeur actuelle des revenus futurs de l'investissement et qu'il n'a donc rien à voir avec la valeur des différents actifs de l'entreprise acquise.

Aussi, il nous faut observer que si les résultats paraissant au bilan consolidé des entreprises mesurent une réalité financière indiscutable, ils ne reflètent pas forcément la rentabilité économique devant servir de base à l'évaluation d'une entreprise.¹

Parmi les diverses méthodes d'évaluation utilisées, certaines semblent privilégier la notion de « surface » ou de patrimoine, d'autres attachent plus d'importance à la notion de rentabilité ou de rendement. On pourrait donc définir le goodwill comme la face cachée de l'iceberg. La prise en compte du goodwill permet une telle liaison entre surface et patrimoine. La polémique quant au traitement du goodwill résulte de cette difficulté d'interprétation.

Deux conceptions s'affrontent : ²

- Certains considèrent que, dans un monde marqué par la rationalité économique, le paiement d'un goodwill ne peut s'expliquer que par l'anticipation d'avantages économiques futurs, que ceux-ci soient dus à des éléments incorporels non comptabilisés ou aux perspectives de croissance de la filiale. Dans ces conditions, le goodwill a tous les caractéristiques d'un actif. Il doit donc être comptabilisé comme tel au bilan consolidé et amorti sur sa durée prévisible d'utilisation.

- Compte tenu de la difficulté d'attribuer au goodwill une origine précise, d'autres craignent que cette solution aboutisse à la comptabilisation d'un actif fictif. Ils estiment donc préférable de faire disparaître immédiatement le goodwill en le déduisant des capitaux propres consolidés dès l'acquisition de la participation.

Pendant longtemps, ces deux conceptions se sont affrontées sans que l'une d'elles ne s'impose. Depuis la mise en application des normes IFRS en Europe pour les entreprises consolidées en 2005, la norme IFRS 3 exige maintenant la comptabilisation du goodwill à l'actif. Cette solution, en usage depuis longtemps aux États Unis, n'est pas encore d'application universelle.

¹ La décomposition de la différence entre le prix d'acquisition et la valeur comptable de la société acquise est définie en Annexe 1.

² Lafitte Pierre, **Le Goodwill Importance, méthodes d'évaluation et conséquences pour la profession comptable**, Mémoire de fin d'études, ESC Rennes School of Business, France, 2008/2009, P : 7.

Nous allons expliquer par la suite comment cette notion est traitée sous les normes comptables internationales IFRS référentiel actuel pour les entreprises consolidées. Il convient de noter que l'IASB travaille actuellement sur un projet relatif aux PME (IASB SME standards) afin d'alléger les contraintes d'information financière des petites et moyennes entreprises.

3-2- La notion de goodwill dans les normes IFRS : un bouleversement majeur

Trois normes IFRS font particulièrement référence au goodwill : IAS 36 - Dépréciations d'actifs, IAS 38 - Immobilisations Incorporelles et IFRS 3 - Regroupements d'entreprises.

3-2-1- IAS 36 : Dépréciation d'actifs

Anciennement, le goodwill devait être amorti sur sa durée d'utilisation. La nature particulière de cet actif rendait impossible toute estimation objective de cette durée. Des durées maximales ont donc été définies allant de quarante ans aux États Unis à cinq ans dans l'Union européenne. L'IASB s'est, pour sa part, prononcé pour une durée maximale de cinq ans qui pouvait néanmoins être portée à vingt ans dans des cas justifiés par la norme IAS 22 – Regroupements d'entreprises remplacée par la norme IFRS 3.

L'IASB a changé ce mode de perte de valeur avec IAS 36 – Dépréciation d'actifs, en préconisant d'effectuer un test de dépréciation annuellement et en interdisant tout amortissement, car le goodwill n'a pas de durée d'utilité définie et n'est pas clairement identifiable (critère définissant une immobilisation incorporelle dans la norme IAS 38 – Immobilisations Incorporelles).

L'écart entre le coût d'acquisition et la juste valeur des actifs et passifs identifiable de la société reprise ne sera donc plus amorti. Il sera évalué à chaque sortie d'exercice et fera l'objet d'un test de dépréciation.

a. UGT et goodwill

Les paragraphes 65 à 108 traitent de la comptabilisation et de l'évaluation des pertes de valeur relatives aux unités génératrices de trésorerie et aux goodwill. Nous allons donc nous concentrer sur ces paragraphes.

- Test de dépréciation initiale : Pour les besoins des tests de dépréciation, à compter de la date d'acquisition, le goodwill acquis dans un regroupement d'entreprises, doit être affecté à chacune des unités génératrices de trésorerie (UGT) de l'acquéreur. La valeur recouvrable est

la valeur la plus élevée entre sa juste valeur diminuée des coûts de la vente et sa valeur d'utilité.

Deux situations principales existent :

- Le goodwill est affectable à chaque UGT : L'entité compare la valeur recouvrable de l'UGT à la valeur comptable de l'ensemble « UGT + goodwill ». Si la valeur recouvrable est inférieure à la valeur comptable, la perte de valeur constatée est répartie de la manière suivante : en priorité sur le goodwill, puis au prorata de la valeur comptable des autres actifs composant l'UGT.

- Le goodwill est affectable à un ensemble d'UGT : L'entité compare la valeur comptable de l'UGT seule à sa valeur comptable et constate la perte de valeur éventuelle. L'entité identifie le plus petit groupe d'UGT, incluant l'UGT examinée auquel le goodwill peut être affecté.

Si la valeur recouvrable est inférieure à la valeur comptable, la perte de valeur constatée est répartie de la manière suivante : en priorité sur le goodwill, puis au prorata de la valeur comptable des autres actifs composant l'UGT.

Si une entité réorganise sa structure de reporting d'une façon qui modifie la composition d'une ou plusieurs unités génératrices de trésorerie auxquelles le goodwill a été affecté, ce dernier doit être réaffecté à d'autres UGT.

- Test de dépréciation futur des unités génératrices de trésorerie avec goodwill : La dépréciation de l'unité doit être testée, chaque fois qu'il y a une indication que l'unité peut s'être dépréciée, en comparant la valeur comptable de l'unité, hors goodwill, à sa valeur recouvrable.

En cas de dépréciation, le plan d'amortissement est modifié pour les exercices futurs :
Montant amortissable = Valeur d'origine diminuée des amortissements cumulés et des pertes de valeur.

- Intérêts minoritaires : Selon IFRS 3, le goodwill comptabilisé lors d'un regroupement d'entreprises représente le goodwill acquis par une société mère, calculé sur la participation de la société mère, plutôt que sur le montant de goodwill contrôlé par la société mère à la suite du regroupement d'entreprises. Par conséquent, le goodwill attribuable à un intérêt minoritaire n'est pas comptabilisé dans les états financiers consolidés de la société mère.

Chapitre 2 : Traitement comptable du goodwill : définitions et problématiques

- Echancier des tests de dépréciation : Le test de dépréciation annuel d'une unité génératrice de trésorerie auquel un goodwill a été affecté, peut être effectué à tout moment pendant une période annuelle, à condition que le test soit réalisé au même moment chaque année.

b. Reprise d'une perte de valeur concernant un goodwill

À chaque clôture, les tests de dépréciation ne sont à réaliser que s'il existe un indice de perte de valeur des actifs à l'exception des goodwills issus de regroupements d'entreprises et des actifs incorporels à durée d'utilité indéterminée pour lesquels un test annuel de dépréciation est systématiquement obligatoire. Pour ce faire, IAS 36 liste les principales sources d'informations externes et internes à partir desquelles l'entreprise sera susceptible de détecter des pertes de valeur.

Tableau 2-1: Indices externes et internes de perte de valeur des actifs

Indices externes	Indices internes
Diminution accrue de la valeur d'un actif	Obsolescence ou dégradation physique
Changements significatifs dans l'environnement technologique, économique ou juridique	Changements significatifs dans l'utilisation d'un actif tels que plans d'abandon ou de restructuration d'activité
Augmentation des taux d'intérêt du marché ayant un impact probable sur le taux d'actualisation entrant dans le calcul de la valeur recouvrable	
Valeur comptable de l'actif supérieure à sa valeur boursière	Moindre performance économique de l'actif

Source : Tort Éric, **L'essentiel des normes comptables internationales IFRS**, Gualino éditeur, 2^{ème} édition, 2015, P : 104.

Une perte de valeur comptabilisée pour un goodwill ne doit pas être reprise lors d'une période ultérieure.

c. Informations supplémentaires à fournir

Une entité doit fournir les informations pour chaque unité génératrice de trésorerie (groupe d'unités) pour laquelle la valeur comptable du goodwill, affectée à cette unité (ou ce groupe d'unités) est importante par comparaison à la valeur comptable totale des goodwill de l'entité:

- (a) la valeur comptable du goodwill affecté à l'unité (ou groupe d'unités).
- (b) la valeur comptable des immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée affectée à l'unité (au groupe d'unités).
- (c) la base sur laquelle la valeur recouvrable de l'unité (du groupe d'unités) a été déterminée (c'est-à-dire la valeur d'utilité ou la juste valeur diminuée des coûts de la vente).

3-2-2- IAS 38 : Immobilisation corporelles

La norme suivante apporte seulement au traitement du goodwill à propos de deux points principaux traités ci-dessous : ¹

a. Critères définissant une immobilisation incorporelle

- Caractère identifiable : La définition d'une immobilisation incorporelle impose que cette immobilisation incorporelle soit identifiable afin de la distinguer du goodwill. Un actif est identifiable lorsqu'il :
 - est séparable, c'est-à-dire qu'il peut être séparé de l'entité et être vendu, transféré, concédé par licence, loué ou échangé, soit de façon individuelle, soit dans le cadre d'un contrat, avec un actif ou un passif liés ; ou
 - s'il résulte de droits contractuels ou d'autres droits légaux, que ces droits soient ou non cessibles ou séparables de l'entité ou d'autres droits et obligations.
- Contrôle : Une entité contrôle un actif si elle a le pouvoir d'obtenir les avantages économiques futurs découlant de la ressource sous-jacente et si elle peut également restreindre l'accès des tiers à ces avantages.
- Avantages économiques futurs résultant d'une immobilisation incorporelle peuvent inclure les produits découlant de la vente de biens ou de services, les économies de coûts ou d'autres avantages résultant de l'utilisation de l'actif par l'entité.

b. Goodwill généré en interne

Le goodwill généré en interne ne doit pas être comptabilisé en tant qu'actif car il n'est pas identifiable. Il ne s'agit pas d'une ressource identifiable (c'est-à-dire qu'elle n'est pas séparable et ne résulte pas de droits contractuels ou d'autres droits légaux) contrôlée par l'entité et pouvant être évaluée au coût de façon fiable.

¹ Lafitte Pierre, **Op.cit.**, 2009, P : 11.

3-2-3- IFRS 3 : Regroupements d'entreprises

IFRS 3 a remplacé la norme IAS 22.

Elle évoque l'information financière à communiquer par une entité lorsqu'elle entreprend un regroupement d'entreprises. IFRS 3 porte notamment sur l'évaluation et le traitement du goodwill généré par l'opération.

NB : Nous ne parlerons pas ici de l'autre partie de la norme qui explicite la méthode à appliquer pour comptabiliser un regroupement d'entreprises chez l'acquéreur.

a. Evaluation du coût du regroupement d'entreprises

La date d'acquisition est la date à laquelle le contrôle de l'entreprise est transféré à l'acquéreur. Cette date est essentielle car c'est la date à laquelle commence la méthode d'acquisition.

Le coût du regroupement d'entreprises comprend :

- Le prix d'acquisition : montant de la rémunération remise au vendeur, correspondant aux justes valeurs à la date d'échange c'est-à-dire les pertes futurs ou prévisionnels liés au regroupement
- Coûts liés à l'acquisition : coûts directement attribuables au regroupement (ex : honoraires comptables, coûts juridiques).

b. Comptabilisation du goodwill

Il faut tout d'abord déterminer la juste valeur des actifs, passifs et passifs éventuels à la date d'acquisition.

Toute différence entre le coût du regroupement d'entreprises et la part d'intérêt de l'acquéreur dans la juste valeur nette des actifs, passifs et passifs éventuels identifiable est comptabilisée en tant que goodwill.

Le goodwill représente un paiement effectué par l'acquéreur en prévision d'avantages économiques futurs générés par des actifs qui ne peuvent être individuellement identifiés et comptabilisés séparément.

L'acquéreur doit à la date d'acquisition

- Comptabiliser le goodwill acquis lors d'un regroupement d'entreprises en tant qu'actif
- Et évaluer initialement ce goodwill à son coût, celui-ci étant l'excédent du coût du regroupement d'entreprise sur la part d'intérêt de l'acquéreur dans la juste valeur nette des actifs, passifs et passifs éventuels identifiables

L'acquéreur ne peut comptabiliser que séparément aux goodwill, les actifs, passifs ou passifs éventuels satisfaisant aux critères suivants :

- Avantage économique probable et juste valeur pouvant être évaluée de façon fiable ;
- Probable sortie de ressources représentatives d'avantages économiques et juste valeur pouvant être évaluée de façon fiable pour un passif éventuel.

A la date d'acquisition, l'acquéreur doit évaluer initialement ce goodwill à son coût et le comptabiliser dans le bilan. Après la comptabilisation initiale, l'acquéreur doit évaluer le goodwill acquis lors d'un regroupement d'entreprises à son coût, diminué du cumul des pertes de valeur. Cet écart d'acquisition ne doit pas être amorti, mais l'acquéreur doit effectuer, au moins une fois par an, un test de dépréciation selon IAS 36 – Dépréciations d'actifs. A propos du goodwill négatif, sa valeur comptable doit être décomptabilisée avec un ajustement correspondant au solde d'ouverture des résultats non distribués.

c. Suivi ultérieur des actifs et passifs identifiables.

En dehors de cas d'ajustements du coût du regroupement dépendant d'événements futurs, les ajustements comptabilisés ne sont apportés que pour corriger une erreur selon IAS 8 : Méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs. Trois sortes d'ajustements peuvent avoir lieu après l'achèvement de la comptabilisation initiale :¹

- Correction d'erreurs : comptabilisation rétrospective (évaluation de la juste valeur à la date d'acquisition, ajustement du goodwill ou du profit)
- Changement d'estimations : comptabilisation sur les périodes courantes et futures
- Comptabilisation d'actifs d'impôt différé après l'achèvement de la comptabilisation initiale selon IAS 12 - Impôts sur le résultat.

¹ **Idem**, P : 14.

Section 2 : Les bases théoriques: définitions et typologies

Le goodwill (appelé aussi survaleur ou écart d'acquisition)¹ représente la différence entre l'actif du bilan d'une entreprise et la somme de son capital immatériel et matériel valorisée à la valeur de marché ; ou encore : le goodwill est un écart d'acquisition correspondant à l'excédent du coût d'acquisition, lors d'une prise de participation ou d'une fusion, sur la quote-part de l'acquéreur dans la juste valeur des actifs et passifs identifiables (selon l'IFRS 3).

C'est un excédent inscrit en immobilisation incorporelle engendré lors de mouvements stratégiques sur le périmètre de l'entreprise.

Le goodwill n'est pas calculé avec une approche cumulative des données concernant le capital immatériel, sauf à vouloir en avoir une approximation tactique. Le goodwill n'a pas pour vocation de représenter tout le capital immatériel dans le bilan, mais plus de rapprocher l'actif de sa valeur de marché.

Sur un plan économique, l'écart d'acquisition se justifie principalement par une espérance de bénéfices ou d'économies futurs.

Ainsi, dans le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication, des écarts d'acquisition très importants ont pu être constatés, en ligne avec les espérances de profits très fortes que les sociétés cibles pouvaient susciter. Les immobilisations incorporelles issues des acquisitions, telles que les marques ou les parts de marché, sont à rapprocher de l'écart d'acquisition, voire y être assimilées.

De fait, la distinction entre ces immobilisations incorporelles et l'écart d'acquisition est particulièrement délicate. Si l'IASB, dans sa nouvelle norme IFRS 3 sur le regroupement d'entreprises, apporte une certaine clarification dans ce domaine en fixant deux critères, l'un relatif à l'existence de droits juridiques ou contractuels, l'autre au caractère séparable de l'immobilisation, il n'en demeure pas moins que le processus de détermination de la valeur de ces actifs est fragile et, tout comme l'écart d'acquisition, fondé sur des espérances de bénéfices ou d'économies futurs.²

¹Il est intéressant de noter que le terme français « **écart d'acquisition** » tend à disparaître au profit de celui de « **goodwill** ». Il est vrai que le terme écart d'acquisition correspond à un concept calculatoire limité aux regroupements d'entreprises, alors que l'acception générale de goodwill est plus large, puisqu'elle s'applique aussi au fonds commercial dans les comptes individuels. Dans cette perspective, nous utiliserons le terme « goodwill » tout au long de notre recherche.

² Sylvie Marchal, Annie Sauvé, **Op.cit.**, 2004, P : 136.

Par souci de simplification, le terme de « goodwill » sera ici utilisé dans une acception large recouvrant tant les écarts d'acquisition que les immobilisations incorporelles issues des acquisitions (Fonds commercial, marques, parts de marché...).

1- Enjeux et histoire du goodwill

Le goodwill peut être compris comme une évolution et extension de la notion classique de fonds de commerce. De même le terme « survaleur », dont l'usage était encore dominant dans les années 1970, mais qui comporte une connotation négative, a depuis été supplanté par l'optimiste « goodwill ».

Le normalisateur a-t-il raison de considérer le goodwill comme une ressource contrôlée par l'acquéreur permettant de générer des avantages économiques futurs ? Cet actif doit-il faire l'objet d'un amortissement et/ou de tests de dépréciation ?

Ces questionnements s'expliquent par la difficulté à cerner le goodwill, ce qui se traduit par des normalisations comptables moins bien établies et, par conséquent, des allers-retours des normalisateurs et des pratiques opportunistes de la part des entreprises.¹

Celui-ci peut en effet être estimé à partir des perspectives de rentabilité des investissements réalisés par l'entreprise en tenant compte des positions qu'elle s'est assurée sur le marché. On parle de badwill au cas où ces perspectives sont mauvaises, au point que l'investissement réalisé a moins de valeur que son actif net calculé à partir de ses seuls actifs identifiables.

La notion de survaleur correspond à une valorisation d'occasion stratégique, contrepartie financière de la notoriété, du savoir-faire et des performances de l'entreprise (synergies), et mesure les avantages incorporels dont celle-ci dispose. Ces avantages permettent d'expliquer pourquoi cette entreprise engendre une rentabilité supérieure au bénéfice normal que justifierait son actif net, et qui constitue un « superbénéfice ».

Selon le dictionnaire Bernard, Colli et Lewandowski (1975, p. 609), le goodwill était traduit traditionnellement par le mot « clientèle » ou « achalandage » d'une maison de commerce. Le terme a revêtu une signification plus large en étant défini comme ce qui différencie une affaire établie et ayant fait sa place d'un établissement qui s'installe et à qui il reste à s'imposer (environnement et localisation, clientèle, réseau de relations et de correspondants de toute

¹ Touchais Lionel, **La problématique du goodwill : quelles évolutions et pour quels résultats ?**, Revue Française de Comptabilité n° 414, Octobre 2008, P : 38.

sorte, réputation, compétence, climat social). À la faveur des clients, on ajoute aujourd'hui l'attachement ou la confiance des fournisseurs, des employés et de l'ensemble des partenaires.

Enfin, selon Pascal Quiry et Yann Le Fur (Vernimmen) (2013, p.107), le goodwill représente la fraction de la différence de première consolidation subsistant après la réévaluation des actifs de la filiale. Cet écart d'acquisition, s'il est positif, apparaîtra comme une immobilisation incorporelle d'un type particulier. Dans une économie complexe et mouvante qui repose de plus en plus sur l'innovation, tant technique qu'en matière d'organisation et de stratégie par rapport au marché, le goodwill est de plus en plus l'un des actifs déterminants des entreprises.

2- Les acquisitions d'entreprises et la détermination du goodwill selon la norme IFRS 3

De 1983 à 2004, les regroupements d'entreprises ont été traités selon la norme IAS 22 « Regroupements d'entreprises ». La caractéristique majeure de cette norme réside dans le fait qu'elle admet deux méthodes de comptabilisation pour les regroupements : la méthode du pooling et celle de l'acquisition.¹

Selon Thouvenin (2003 p.1), «Le critère de choix entre ces deux méthodes était la continuité ou non dans la propriété des entités regroupées : si une des entités se regroupant changeait de propriétaire, la méthode retenue était celle de l'acquisition, alors que s'il y avait maintien des propriétaires antérieurs, la méthode du pooling était utilisée».

En 2004, la norme IFRS 3 « Regroupements d'entreprises » phase I vient remplacer et annuler l'IAS 22. Elle induit deux changements majeurs :²

- l'obligation d'appliquer la méthode de l'acquisition à tout regroupement d'entreprises ;
- si les écarts d'acquisition faisaient auparavant l'objet d'amortissements, ils sont aujourd'hui sous l'influence de tests de dépréciation.

En janvier 2008, l'IASB introduit la phase II de la norme IFRS 3. Sa principale nouveauté réside dans une volonté d'améliorer non seulement le processus existant de comptabilisation d'un regroupement d'entreprises en étant plus précis quant à la méthode de l'acquisition mais également une volonté de s'aligner sur les US Gaap (référentiel comptable américain).³

¹ Nathalie Dagorn, Elodie Courjon, La modèle de la juste valeur, facteur de volatilité ou révélateur de la santé du marché ?, La place de la dimension européenne dans la Comptabilité Contrôle Audit, Strasbourg, France, Mai 2009, P : 2.

² Ibid, P : 2.

³ Ibid, P : 3.

Le principe de la méthode de l'acquisition

Le champ d'application

La norme IFRS 3 s'applique à une transaction par fusion ou acquisition de titres attribuant une prise de contrôle. La prise de contrôle consiste à démontrer que l'une des parties à la transaction dispose de la majorité des risques et avantages sur l'autre à l'issue du regroupement d'entreprises. Ainsi, un regroupement d'entreprises n'est pas :

- l'acquisition de titres sans prise de contrôle ;
- la formation d'une co-entreprise, c'est-à-dire une prise de contrôle par contrôle conjoint ;
- l'acquisition d'un actif ou d'un groupe d'actifs qui ne constitue pas une entreprise ;
- une combinaison d'entreprises sous contrôle commun, un regroupement d'entités déjà contrôlées avant et après le regroupement par la même société mère.

Les modalités comptables

L'identification d'un regroupement d'entreprises

Une entité doit déterminer si une opération d'acquisition ou un autre événement constitue un regroupement d'entreprises.

Un regroupement d'entreprises prévoit que les actifs acquis et les passifs repris doivent constituer une entreprise. Si les actifs acquis ne constituent pas une entreprise, l'entité réalisant l'acquisition doit comptabiliser cette transaction comme une simple acquisition d'actifs sans identifier d'écart d'acquisition.

La méthode de l'acquisition

Les acquisitions se traduisent souvent par un coût d'acquisition supérieur à la part d'intérêts de l'acquéreur dans la juste valeur des actifs et passifs identifiables de l'entité acquise.

Il existe alors un écart d'acquisition positif, en d'autres termes, un goodwill correspondant au surpris que l'acquéreur accepte de payer en raison d'avantages économiques futurs attendus d'actifs incorporels non identifiables et donc non comptabilisés (compétences du personnel,

savoir faire de l'entreprise...) mais également de synergies futures attendues du regroupement, de l'élimination d'un concurrent... L'écart d'acquisition est donc inscrit à l'actif.¹

L'identification de l'acquéreur

L'acquéreur est l'entité qui contrôle l'entité à la suite de l'opération de regroupement au sens de la norme IAS 27 relative aux états financiers consolidés et individuels (norme qui sera probablement remplacée par IFRS 10 – États financiers consolidés).

La détermination de la date d'acquisition L'acquéreur doit identifier la date d'acquisition, qui est la date à laquelle il obtient le contrôle de l'entreprise acquise.

La comptabilisation et l'évaluation de la situation nette acquise

À la date d'acquisition, l'acquéreur doit comptabiliser, séparément du goodwill, les actifs identifiables acquis et les passifs repris.

À cette date, l'acquéreur doit classer et valoriser les actifs et les passifs à la juste valeur. L'acquéreur doit procéder à cette évaluation (due diligences) sur la base des dispositions contractuelles, des conditions économiques, des politiques comptables ou de gestion et d'autres conditions financières ou économiques pertinentes et en vigueur à la date d'acquisition.

La comptabilisation du goodwill

Les normes IAS/IFRS sont bien entendues liées. La norme IFRS 3, du fait de son importance et des nombreux domaines du bilan dont elle tient compte, est fortement liée à l'IAS 36 qui a également été révisée en 2004.

L'interdépendance des normes IFRS 3 et IAS 36 vient du principe de juste valeur qui donne naissance à la reconnaissance d'écart d'acquisition.

Or, les écarts d'acquisition et les actifs incorporels ne sont plus amortis.

La mise en place de tests de perte de valeur vient donc remplacer l'amortissement.²

¹ Lenormand Gaëlle, Touchais Lionel, **La pertinence des actifs incorporels avec les IFRS**, Finance - Contrôle - Stratégie, vol. 11, N°2, juin 2008, P : 179.

² Nathalie Dagorn, Elodie Courjon, **Op.cit.**, 2009, P : 7.

L'identification du goodwill comme actif incorporel

Le goodwill est un actif incorporel qui est traité par la norme IFRS 3 relative aux regroupements d'entreprises et en lien avec la norme IAS 38 relative aux actifs incorporels. Une immobilisation incorporelle est un actif non monétaire identifiable et sans substance physique ou lorsque l'élément incorporel résulte de droits contractuels ou autres droits légaux, que ces droits soient cessibles ou séparables de l'entité.

Le critère d'identifiabilité signifie qu'il est séparable. L'élément incorporel peut être séparé de l'entité et être vendu, transféré, concédé par licence, loué ou échangé, soit de façon individuelle, soit dans le cadre d'un contrat.

L'estimation fiable de l'actif incorporel est un critère majeur pour justifier son inscription à l'actif. Dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, la définition conférée aux immobilisations incorporelles permet d'identifier la part des incorporels identifiables de la part qui est incluse dans l'écart d'acquisition.

L'IFRS 3 permet la comptabilisation de l'écart d'acquisition selon deux méthodes : goodwill partiel, goodwill complet.

Ceci implique d'ailleurs le réajustement des participations acquises pour que la comptabilisation n'ait pas d'incidence notamment sur le full goodwill.¹

Les goodwills générés par un regroupement d'entreprises sont assimilables à un fonds commercial et/ou à un mali ; dans le cadre d'une fusion, ils sont comptabilisés à l'actif.

Ils ne répondent pas au critère d'identifiabilité ou de séparabilité postulé par la norme pour les actifs incorporels.

L'évaluation du goodwill partiel

L'acquéreur doit comptabiliser le goodwill à la date d'acquisition, évalué comme étant la différence entre le prix des titres (coûts des titres hors coûts d'acquisition) et la juste valeur des actifs et passifs acquis de la société cible.

¹ Obert Robert, **Regroupements d'entreprises réalisés par étapes**, Revue Française de Comptabilité N°465, Mai 2013, P : 28.

Le prix des titres est la juste valeur à la date d'acquisition de la participation.

Dans un regroupement d'entreprises réalisé par étapes, l'acquéreur doit réévaluer la participation qu'il détenait précédemment dans l'entreprise acquise à la juste valeur à la date d'acquisition et comptabiliser l'éventuel profit ou perte en résultat.

Il se peut que, lors de périodes comptables antérieures, l'acquéreur ait comptabilisé les changements de valeur de sa participation dans l'entreprise acquise en autres éléments du résultat global. Dans ce cas, le montant qui était comptabilisé en autres éléments du résultat global doit être comptabilisé sur la même base que si l'acquéreur avait directement sorti sa participation antérieure.

Dans les normes IFRS, l'écart d'acquisition relatif aux titres mis en équivalence n'est pas constaté dans un compte spécifique (IAS 28 § 32 a stipule que « le goodwill lié à l'entreprise associée ou à la coentreprise est inclus dans la valeur comptable de la participation »).¹

L'évaluation du goodwill complet

La comptabilisation d'un goodwill complet porte sur 100 % de la cible même lorsque la transaction ne porte pas sur 100 % du capital de l'entité.

En conséquence, la détermination du goodwill prend en compte des intérêts minoritaires. Le choix entre le goodwill complet et le goodwill partiel est laissé à l'acquéreur pour chaque regroupement d'entreprises. L'option

La méthode du goodwill complet conduit à une valorisation plus importante de l'écart d'acquisition positif et des intérêts minoritaires.

En conséquence, le risque de dépréciation, et le montant de celle-ci, sont plus importants que dans le cadre du goodwill partiel.

La valorisation du badwill, produit comptabilisé en résultat, est aussi plus importante en cas d'acquisition d'une entité à un prix inférieur à la juste valeur des actifs et des passifs de cette entreprise .

Dans le référentiel IFRS, prévaut la vision de l'entité économique globale avec deux catégories d'actionnaires : le majoritaire et le minoritaire.

¹ **Ibid**, P : 29.

Les évaluations sont fondées sur la valeur globale de l'entité acquise, d'où la méthode du goodwill complet.

Cependant, dans un souci de consensus européen, l'IASB a laissé le choix entre les deux approches (goodwill partiel ou complet) et cela à chaque opération de regroupement. Notons que l'existence de cette option ne facilite pas la lecture des comptes, même au sein d'un groupe.¹

Le suivi de l'évaluation du goodwill et la période d'affectation

La gestion de la période d'affectation

Si la comptabilisation initiale d'un regroupement d'entreprises est inachevée à la fin de la période au cours de laquelle le regroupement d'entreprises survient, l'acquéreur doit mentionner dans ses états financiers provisoires des montants relatifs aux éléments pour lesquels la comptabilisation n'est pas totalement finalisée.

Pendant la période d'affectation, l'acquéreur doit ajuster, de manière rétrospective, les montants provisoires comptabilisés à la date d'acquisition, afin de refléter les informations nouvelles obtenues à propos de faits et de circonstances qui prévalaient à la date d'acquisition et qui, si elles avaient été connues, auraient affecté l'évaluation des montants comptabilisés à cette date.

La période d'évaluation prend fin dès que l'acquéreur reçoit l'information qu'il recherchait à propos des faits et des circonstances qui prévalaient à la date d'acquisition ou dès qu'il apprend qu'il est impossible d'obtenir des informations supplémentaires. La plupart des regroupements d'entreprises font l'objet de clauses de compléments de prix, déterminées sur la base des performances futures de l'entité acquise.

Ce complément de prix doit être traité comme un ajustement du goodwill lorsque ce complément est constaté durant le délai d'affectation (< 12 mois). Après ce délai, (>12 mois) l'ajustement du goodwill doit être comptabilisé en résultat.

La période d'affectation ne doit pas excéder 12 mois à compter de la date d'acquisition de l'entité sur laquelle l'écart d'acquisition a été calculé.

¹ Académie des sciences et techniques comptables et financières, **Opérations de croissance externe : peut-on encore parler d'allocation du prix d'acquisition (PPA) ? état des lieux, difficultés techniques et meilleures pratiques**, Cahier N° 29, Paris, Juillet 2015, P : 99.

La gestion du goodwill postérieurement au délai d'affectation

L'écart d'acquisition constaté doit être affecté aux actifs acquis et/ou existant au sein du groupe sous la forme d'une unité génératrice de trésorerie. Une UGT est le plus petit groupe d'actifs dont l'utilisation génère des cash-flows futurs indépendants des autres actifs ou groupe d'actifs.

Le goodwill est un actif incorporel à durée d'utilité indéfinie. À ce titre, un test de dépréciation doit être réalisé au moins une fois par exercice comptable à date fixe. Le test de dépréciation consiste à s'assurer que la valeur comptable des actifs n'est pas supérieure à sa valeur recouvrable.

La dépréciation d'un écart d'acquisition est irréversible. Ainsi, la reprise d'une perte de valeur d'une UGT doit être affectée aux actifs de l'unité, à l'exception de l'écart d'acquisition, au prorata des valeurs comptables de ces actifs. Ces augmentations de valeurs comptables doivent être traitées comme des reprises de pertes de valeur d'actifs isolés. S'il n'est pas possible d'estimer la valeur recouvrable du goodwill pris individuellement, la valeur recouvrable de l'UGT à laquelle l'écart d'acquisition appartient doit être déterminée.

La valeur comptable d'une UGT doit être déterminée sur une base en cohérence avec la manière dont est déterminée sa valeur recouvrable. Pour les besoins des tests de dépréciation, à compter de la date d'acquisition, le goodwill acquis dans un regroupement d'entreprises doit être affecté à chacune des UGT de l'acquéreur ou à chacun des groupes d'UGT susceptibles de bénéficier des synergies du regroupement d'entreprises.

Chaque UGT ou groupe d'UGT auquel l'écart d'acquisition est affecté doit ne pas être plus important qu'un secteur opérationnel déterminé selon l'IFRS 8.

La norme comptable internationale IAS 36 exige également que les sociétés présentent les modalités de calcul et les composantes du coût du capital, qui constitue l'un des paramètres clefs utilisés dans le cadre d'une évaluation. Cette norme permet donc aux managers d'exercer un certain degré de subjectivité concernant les hypothèses de valorisation et les choix liés à l'affectation du goodwill aux différentes UGT ainsi que la qualité de la communication réalisée autour des tests de dépréciation.¹

¹ Bouden Inès, Paugam Luc, Ramond Olivier, **Les déterminants de la dépréciation du goodwill : proposition d'un cadre d'analyse**, Comptabilités, économie et société, Montpellier, France, May 2011, P : 4.

Exemple

Test de dépréciation d'une UGT

La valeur de l'actif d'une entreprise présente les caractéristiques suivantes :

Brevet :	100.000
Terrain :	50.000
Construction :	150.000
Outillage :	200.000
Ecart d'acquisition :	80.000
Total :	580.000

La valeur recouvrable de ces actifs = 450 000

Traitement à la clôture ?

Perte de valeur sur actif (dépréciation) = 130 000

Affectation prioritairement de < 80 000 > au goodwill

Il reste à répartir les 50 000 restants au prorata des valeurs nettes comptables des actifs restant au sein de l'UGT :

Brevet : < 10 000 >

Terrain : < 5 000 >

Construction : < 15 000 >

Outillage : < 20 000 >.

L'identification de tels actifs incorporels est en général recherchée, dans un souci de communication financière, afin de rendre plus concrète la contrepartie du prix d'acquisition, mais aussi répartir l'impact des futurs tests d'impairment entre plusieurs modalités de suivi (UGT, modèles d'évaluation...)¹

¹ Casta Jean-François, Ramond Olivier, **Politique comptable des entreprises**, Encyclopédie de comptabilité, Contrôle de gestion et audit, Economica, Paris, 2009, P : 1160.

3- Dépréciation d'un goodwill : les nouvelles règles IAS/IFRS

La nature particulière du goodwill est à l'origine de vifs débats, notamment pour son évaluation postérieure. Coexistent deux méthodes concurrentes et antinomiques : la dépréciation sans amortissement d'une part, et l'amortissement systématique, complété par une dépréciation éventuelle, d'autre part.¹ De nombreuses sociétés, parmi les plus grandes, se sont engagées dans des opérations de croissance externe (Par exemple : le rapport trimestriel (10 Q) publié le 8 mai 2009 (p. 16) par la société *Invitrogen* pour l'acquisition de *Applied Biosystems* pour 6.7 milliards de dollars dont 2.5 milliards de goodwill). L'une des conséquences a été l'apparition de goodwills importants à l'actif des bilans consolidés. La solution traditionnelle était d'amortir ces goodwills selon un plan portant sur une durée plus ou moins longue.

Cependant, la technique d'intégration progressive et systématique au résultat a souvent été remise en question. Dans le cadre de son programme de révision, inspiré notamment par le concept de juste valeur, l'IASB a publié, le 31 mars 2004, l'IFRS 3, et remplaçant l'IAS 22 (révisée en 1993). De plus, des modifications ont été apportées aux IAS 36 et IAS 38. Elles visent à remplacer l'amortissement des goodwills, et autres actifs incorporels à durée de vie indéfinie, par une évaluation annuelle.

Définition du goodwill

Le goodwill ou survalueur découle d'un regroupement d'entreprises entraînant une relation mère-filiale. Il va apparaître dans les comptes consolidés dans la mesure où, lors d'une acquisition, le prix payé comporte une "différence de première consolidation", c'est-à-dire un excédent sur la part d'intérêt de l'acquéreur.

Cette différence est expliquée tout d'abord par des écarts d'évaluation, qui sont rattachés à la valeur comptable des actifs et dettes pour faire apparaître leur juste valeur. La différence de première consolidation peut comporter également une part relative à un élément résiduel, non identifié : écart d'acquisition ou goodwill. Précisons que pour les écarts d'évaluation on procède à une extrapolation aux intérêts minoritaires, pour faire apparaître la juste valeur des actifs nets acquis.

Par contre, pour le goodwill, la réglementation actuelle se limite à la fraction acquise, mais un projet de réforme envisage de faire apparaître le goodwill complet.

¹ Gilbert Gelard, **Pourquoi le goodwill pose problème (s)**, Revue Française de Comptabilité N°472, Janvier 2014, P : 14.

L'écart d'acquisition correspond à la prévision d'avantages économiques futurs.

D'après l'IASB, ceux-ci peuvent résulter d'une synergie entre les actifs identifiables acquis, ou encore d'actifs qui, pris individuellement, ne remplissent pas les conditions pour être comptabilisés dans les états financiers. Plus précisément, on peut distinguer dans la valorisation du goodwill plusieurs éléments : ¹

- la juste valeur de l'exploitation des actifs acquis,
- la juste valeur des synergies attendues et autres bénéfices provenant de la combinaison des actifs nets acquis et de ceux de l'acquéreur,
- la juste valeur du "sur-paiement" de l'acquéreur,
- la juste valeur de la mesure d'erreurs.

Seules les deux premières composantes correspondent à des éléments permettant de définir un actif et représentent le noyau dur du goodwill. Cependant compte tenu de l'impossibilité d'une dissociation de ces éléments, le montant total peut être reconnu comme un actif.

Test de dépréciation

Les nouvelles règles en matière de dépréciation d'actifs, notamment la norme IAS 36, recourent à une évaluation des actifs centrée sur la valeur recouvrable (ou valeur actuelle selon la terminologie du CRC). Celle-ci représente la valeur la plus élevée entre la juste valeur, diminuée des coûts de la vente, et la valeur d'utilité.²

Cette dernière est déterminée à partir des flux de trésorerie attendus et actualisés. Pour les immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée,³ un test de dépréciation annuel doit être effectué pour apprécier s'il y a lieu de modifier la valeur comptable nette.

Ce test doit également être mis en œuvre chaque fois qu'il y a indication d'une perte de valeur.⁴ Par contre, dans la réglementation française, le test ne doit être entrepris qu'en cas

¹ Schevin Pierre, **Dépréciation d'un goodwill : les nouvelles règles IAS/FRS**, Revue Française de Comptabilité n° 382, Novembre 2005, P : 48.

² IASB, IAS 36, § 18.

³ IASB, IAS 36, § 10.

⁴ IASB, IFRS 3, § 55

d'indice de perte de valeur, comme c'est le cas pour les autres immobilisations (corporelles, et incorporelles à durée de vie déterminée).

De plus, le CRC n'exige pas la mise en œuvre d'un calcul actualisé. Un problème fondamental tient dans le fait que certains actifs ne génèrent pas de flux de trésorerie.

Il s'agit notamment des actifs de support (tels que les sièges sociaux) et des écarts d'acquisition. Par suite, il n'est pas possible, en ce qui concerne le goodwill, de déterminer de façon directe la valeur recouvrable.

Unités génératrices de trésorerie

L'absence de flux de trésorerie au niveau d'un actif conduit à le rattacher à une unité génératrice de trésorerie et à déterminer la valeur de celle-ci. L'unité génératrice de trésorerie est le plus petit groupe identifiable d'actifs dont l'utilisation continue génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs.¹ Pour apprécier cette indépendance, plusieurs facteurs sont à prendre en considération tels que :²

- l'existence d'un marché manifeste pour la production découlant des actifs considérés,
- la cohérence du regroupement en UGT par rapport à la possibilité d'y rattacher des prévisions fiables et un taux de risque spécifique,
- le niveau auquel le management gère ses activités et le niveau retenu pour le suivi du retour sur investissement.

Pour les besoins des tests de dépréciation, deux modalités d'affectation du goodwill, acquis lors d'un regroupement d'entreprises, sont prévues :³

- soit une affectation à chacune des unités génératrices de trésorerie de l'acquéreur,
- soit une affectation à chacun des groupes d'unités génératrices de trésorerie susceptibles de bénéficier des synergies du regroupement d'entreprises.

¹ IASB, IAS 36 § 68.

² Académie des Sciences et Techniques Comptables et Financières (France), **Guide pédagogique de lecture de l'IAS 36**, P : 16.

³ IASB, IAS 36, § 80.

Niveau d'allocation du goodwill

L'ancienne version de l'IAS 36¹ se référait à la notion d'affectation sur une base raisonnable, cohérente et permanente et à deux types de tests : ascendant et descendant.

La nouvelle version (révisée en 2004) de la norme comptable internationale IAS 36 ne prévoit plus le double test (ascendant et descendant) pour le goodwill, mais elle maintient cette démarche pour les actifs de support.

Par ailleurs, la norme internationale est devenue plus précise pour le rattachement du goodwill à une unité génératrice de trésorerie et énonce deux conditions.

La première se base sur l'organisation interne. Le niveau à retenir « doit représenter au sein de l'entité le niveau le plus bas auquel le goodwill est suivi pour les besoins de gestion interne ». ² On peut en déduire que c'est celui où il est possible « d'établir un lien clair entre les cash flows générés et le goodwill acquis ». ³

Cependant, on peut estimer que les deux textes aboutissent au même résultat : les unités auxquelles le goodwill peut être affecté de façon raisonnable (contrainte énoncée dans l'ancienne version de la norme comptable internationale IAS 36) correspondent probablement à celles au niveau desquelles on peut apprécier la contribution du goodwill aux flux de trésorerie.

La seconde condition constitue une limitation par le haut à l'étendue de l'unité de rattachement. Elle ne doit pas être plus grande « qu'un secteur fondé sur le premier ou le deuxième niveau d'information sectorielle de l'entité ». ⁴

La notion de niveau auquel se réfère la norme comptable internationale IAS 14 correspond au secteur d'activité ou au secteur géographique. ⁵

La priorité accordée à l'un ou à l'autre critère de sectorisation dépend de l'analyse des sources des risques et de la rentabilité de l'entreprise.

¹ IASB, IAS 36 (révisée en 1998), § 80.

² IASB, IAS 36, § 80.

³ Association nationale des Directeurs Financiers et de Contrôle de Gestion (DFCG), Op.cit., 2005, P : 286.

⁴ IASB, IAS 36, § 80.

⁵ IASB, IAS 14, § 26

Imputation d'une perte de valeur

Le test de dépréciation repose sur la comparaison entre la valeur recouvrable et la valeur comptable de l'unité génératrice de trésorerie (individuelle ou regroupée) examinée. Si cette comparaison fait ressortir une perte de valeur, celle-ci doit être comptabilisée.

La norme IAS 36 prévoit d'affecter la perte de valeur selon un ordre déterminé.¹

L'imputation s'effectue d'abord sur le goodwill relatif à l'unité génératrice de trésorerie (ou au groupe d'UGT) considérée. Ensuite, la perte de valeur restante est imputée aux autres actifs de l'UGT, proportionnellement à la valeur comptable de chacun des actifs.

En cas de durée de vie résiduelle différente de ces actifs, les valeurs comptables retenues feront l'objet d'une pondération. Les réductions des valeurs comptables doivent être traitées comme des pertes de valeurs d'actifs isolés.

D'autre part, une limitation à l'imputation d'une perte de valeur à un actif est prévue.² En effet, la valeur comptable d'un actif ne peut être négative et ne doit pas être ramenée en dessous du plus élevé de :

- son prix de vente net (si on peut le déterminer),
- sa valeur d'utilité (si on peut la déterminer).

Si cette limitation entre en jeu, le montant de la perte de valeur non affecté doit être réparti au prorata entre les autres actifs de l'unité considérée.

Application numérique

M acquiert 100 % du capital de la société F pour un montant de 20 000. M a des usines dans 3 pays différents.³

Celles-ci correspondent à 3 unités génératrices de trésorerie : UGTA , UGTB , UGTC . La distinction par secteurs correspond ici à un critère géographique. L'analyse de la différence de première consolidation fait ressortir un goodwill égal à 6 000.

¹ IASB, IAS 36 § 104.

² IASB, IAS 36 § 105.

³ Exemple inspiré de l'IAS 36 (révisée en 1998), Annexe, exemple 2.

Chapitre 2 : Traitement comptable du goodwill : définitions et problématiques

Les justes valeurs (c.à.d. les actifs nets corrigés des écarts d'évaluation), hors goodwill, des 3 unités s'élèvent respectivement à : 4 000, 3 000, 7 000.

-Ire hypothèse : Le goodwill peut être affecté aux différentes UGT prises individuellement

Le goodwill est affecté aux différentes unités au prorata des valeurs de celles-ci. Le tableau 1 donne la ventilation des UGT et des catégories d'actifs constitutifs.

On suppose que la valeur recouvrable de chaque UGT est égale à sa valeur d'utilité (celle-ci étant plus élevée que la juste valeur diminuée des coûts de vente).

Au cours de l'exercice N+2, une nouvelle législation dans le pays A restreint les possibilités d'exportation. Il en résultera une forte diminution de la production de l'entreprise M.

Cet élément est interprété comme un indice de perte de valeur et oblige M à estimer la valeur recouvrable du goodwill et la valeur de ses actifs dans le pays A.

La valeur d'utilité de l'UGTA, déterminée à partir de prévisions de flux de trésorerie et de leur actualisation, s'élève à 2 720.

Par ailleurs, la valeur comptable nette, compte tenu des amortissements cumulés (par hypothèse : 334) s'élève à :

$$5\,714 - 334 = 5\,380$$

Par suite, une dépréciation doit être enregistrée pour :

$$5\,380 - 2\,720 = 2\,660$$

Cette dépréciation va être imputée en priorité sur le goodwill. Celui-ci s'élevant à 1 714, il reste à affecter :

$$2\,660 - 1\,714 = 946$$

Ce solde va être imputé aux autres actifs en prenant pour base les valeurs comptables nettes pondérées par les durées de vie résiduelles (voir tableau 2).

Chapitre 2 : Traitement comptable du goodwill : définitions et problématiques

-2e hypothèse : Le goodwill est affecté à un groupe d'UGT

Supposons que la valeur du goodwill ne puisse pas être répartie entre les différentes usines.

On effectue tout d'abord une comparaison entre la valeur recouvrable de l'UGTA et sa valeur nette comptable hors goodwill.

Cette comparaison ne fait pas ressortir de perte de valeur. Si c'était le cas, la perte de valeur serait répartie sur les actifs composant l'UGT (voir tableau 2).

On procède ensuite à l'identification d'une UGT plus grande que l'UGTA à laquelle il est possible d'affecter la valeur comptable du goodwill, tout en respectant les contraintes énoncées par l'IAS 36 ; cette recherche aboutit à l'entreprise F dans son ensemble.

En supposant que la valeur recouvrable de F s'élève à 16 000 et que la valeur comptable nette est de 18 900, une dépréciation doit être enregistrée pour :

$$18\ 900 - 16\ 000 = 2\ 900$$

Tableau 2-2 : Actifs identifiables et goodwill par UGT

Zones / Montants	Coût d'achat (hors goodwill)	Actifs incorporels	Bâtiments	Outils de production	Goodwill	Coût d'acquisition complet
Usine pays A	4000	1400	1600	1000	1714 (6000*4000/14000)	5714
Usine pays B	3000	1000	800	1200	1286 (6000*3000/14000)	4286
Usine pays C	7000	3000	2000	2000	3000 (6000*7000/14000)	10000
Total	14000	5400	4400	4200	6000	20000

Source : Schevin Pierre, Op.cit., 2005, P : 50.

4- Enjeux de l'évaluation d'entreprise

L'évaluation constitue une étape obligée mais néanmoins complexe dans un processus de transmission d'entreprise, compte tenu de l'ensemble des paramètres étudiés. L'évaluation peut être définie comme une tentative de mesurer avec des méthodes quantitatives, une valeur constituée d'éléments objectifs et subjectifs.

L'estimation de la juste valeur des actifs et passifs de la cible qui sont identifiés au cours du processus de comptabilisation du regroupement d'entreprise, ne fait pas l'objet d'explications particulières dans la norme IFRS 3.

Au contraire, à l'occasion de la publication de cette dernière version, la section de l'annexe B correspondant à des précisions sur les modalités d'évaluation, a été supprimée, ceci dans la perspective d'une intégration de ces précisions dans une norme spécifique à l'évaluation à la juste valeur.

L'objet de cette section est d'exposer quelques méthodes d'évaluation des actifs incorporels fréquemment utilisées par les praticiens. En amont, nous rappelons les indications qui étaient contenues dans l'annexe B ainsi que les principales approches possibles pour évaluer un actif incorporel.

4-1- Indications de l'annexe B de la précédente version de la norme IFRS 3

Cette annexe prescrit de déterminer la juste valeur d'un actif :

- en référence à un marché actif tel que défini par la norme IAS 38 (les éléments négociés sur ce marché sont homogènes, des acheteurs et vendeurs existent à tout moment, les prix sont disponibles au public) ;
- s'il n'y a pas de marché actif, la juste valeur est estimée sur la base du montant qu'un acquéreur paierait dans le cadre d'une transaction entre partie consentantes et bien informées, en se fondant sur la meilleure information disponible.
- enfin, il est possible d'utiliser des techniques de calcul de valeur actualisée.

4-2- Une hiérarchie à respecter

Bien que les travaux de l'IASB sur la juste valeur ne soient pas finalisés, il peut être utile de rappeler un principe auquel le Board se réfère et selon lequel la détermination de la juste valeur doit s'appuyer sur des techniques d'évaluation qui utilisent au maximum des données

observables. Selon ce principe, les techniques d'évaluation ont été classées en trois niveaux reflétant chacun le degré d'utilisation de données observables.

- les techniques d'évaluation de niveau 1 sont fondées sur des prix faisant l'objet d'une cotation sur un marché actif et portant sur des actifs ou des passifs identiques à ceux devant être évalués ;
- les techniques d'évaluation de niveau 2 sont fondées sur des données observables autres que celles utilisées par les évaluations de niveau 1, soit directement soit indirectement ;
- les techniques d'évaluation de niveau 3 sont celles utilisant des données non observables, issues par exemple de calculs d'extrapolation.

5- Utilisation des méthodes

Sélectionner une méthode d'évaluation n'est pas une science exacte. Par exemple, l'approche patrimoniale ne tient compte que du passé et est donc limitée. L'approche DCF prend en compte le futur, mais peut conduire à une image trop optimiste. Le réviseur d'entreprises peut vous aider à faire le choix de la méthode d'évaluation appropriée en fonction de votre entreprise.

Les modalités d'évaluation sont classées en trois grandes familles :¹

- évaluations fondées sur le marché ;
- évaluations fondées sur le revenu ;
- évaluations fondées sur le coût.

5-1- Evaluations fondées sur le marché

La valeur de l'actif est fondée sur les prix relatifs à des transactions passées. Exemples : Prix de marché, méthode des multiples.

Hypothèses : Existence de transactions de marché comparables et récentes

Avantage :

- Evaluation de niveau 1 et/ou
- Evaluation la plus robuste et la plus facile à réaliser si les données sont observables

¹ Guide des bonnes pratiques n°17, **L'allocation du coût du regroupement aux actifs et passifs de la société acquise**, <http://www.lacademie.info> (Consulté le : 18/02/2015), Paris, 2010, P : 26.

Difficultés d'applications :

- Dans le cas où les actifs incorporels sont liés à d'autres actifs.
- Dans le cas où l'actif à évaluer est « unique » (par exemple produit par l'entité sur la base de ses besoins spécifiques).

Points d'attention :

- Un prix de marché n'est pas forcément la juste valeur recherchée ;
- Ajustements potentiellement nécessaires pour tenir compte des spécificités de l'actif et des spécificités des transactions prises en référence.

Conclusion :

- Première approche à retenir mais ses conditions d'application en restreignent l'usage ;
- Néanmoins, cette approche est indispensable à titre de recoupement et de contrôle de cohérence.

5-2- Evaluations fondées sur le revenu

Hypothèses :

- Possibilité de formaliser des prévisions de cash-flow qui soient des prévisions que d'autres participants au marché effectueraient ;
- Sans tenir compte de programmes de restructuration et d'investissements à venir ;
- L'écart entre les cash-flow estimés selon le point de vue « externe » et ceux actualisés suite à la prise de contrôle de la cible par le groupe, est un effet de synergie.

Avantages : Approche médiane qui en pratique sera la plus utilisée

Difficultés d'application : Nombreux paramètres à prendre en compte, sensibilité de l'évaluation à ces paramètres, difficultés à objectiver certains de ces paramètres.

Points d'attention :

Différentes déclinaisons de l'approche Ecarts entre prévision de la cible avant participant.

5-2-1- Méthode des surprofits (Excess earnings)

La méthode des surprofits est fondée sur le concept de création de valeur, à l'instar de l'EVA défini par Stern et Stewart.

Le surprofit généré par un actif incorporel au cours d'un exercice donné (n) est égal à sa marge opérationnelle après impôt, moins la charge capitalistique des actifs de support nécessaires à son exploitation.

Au niveau de l'entreprise considérée comme un tout englobant les actifs corporels et incorporels,¹

- le surprofit d'un exercice (n) n'est autre que l'EVA, qui représente la création de valeur au cours de cet exercice,
- l'actualisation au coût du capital de la valeur économique créée ou des surprofits prévisionnels générés par l'entreprise fournit une mesure de la création de valeur de l'entreprise à une date donnée ou encore de son Goodwill à cette date.

Ainsi, la méthode des surprofits, appliquée à un actif incorporel donné, permet de déterminer la contribution de cet actif à la création de valeur de l'entreprise, c'est-à-dire à son goodwill.

Il s'agit avant tout d'une analyse explicative du goodwill entre différents actifs incorporels indissociables.

5-2-2- Méthode des redevances

L'approche par l'actualisation des redevances futures est expressément prévue par le référentiel IFRS. Le paragraphe 38 de la norme IAS 38 prévoit parmi les techniques d'estimations indirectes (dans son paragraphe § 41) la prise en compte des « flux de redevances qui seraient obtenues de l'octroi d'une licence de l'immobilisation incorporelle à une autre partie dans le cadre d'une transaction dans des conditions de concurrence normale ».

Cette méthode permet de valoriser tous les actifs incorporels dont l'exploitation est susceptible d'être concédée (marques, titres de journaux, brevets, savoir-faire licenciable...)

La méthode d'actualisation des redevances est très pertinente lorsque l'incorporel fait l'objet d'un contrat de licence conclu entre parties indépendantes et consentantes.

¹ Guide des bonnes pratiques n°17, **Op.cit.**, P : 28.

Elle est également pertinente lorsqu'il existe de nombreuses références de taux de redevance sur le marché.

Elle permet de valoriser une marque indépendamment des éventuels badwill que son exploitation peut générer (c'est notamment le cas de certains titres de presse ou de certaines marques de chaussures en France dont la valeur de l'incorporel est pourtant élevée....).

Par ailleurs, elle permet de valoriser directement un incorporel donné (par exemple une marque) et non l'ensemble des incorporels d'une société.

5-2-2-1- Présentation de la méthode

Cette méthode repose sur la détermination du montant de redevances futures (nettes de frais attribuables à l'exploitation de l'incorporel et nettes d'impôts) que percevrait le titulaire d'un incorporel s'il avait consenti une licence à un tiers, sur la durée de vie estimée de cet incorporel.

La valeur de l'incorporel est égale à la valeur actuelle des flux de redevances futures nets d'impôts sur la durée de vie. Pour les actifs à durée de vie indéfinie, une valeur terminale sera prise en compte.

Chiffre d'affaires * Taux de redevance y compris contribution publicitaire (%) -
Frais attribuables à l'incorporel - Impôt sur les sociétés = Flux nets de redevances

Valeur de l'incorporel = Σ flux nets de redevances actualisés

5-2-2-2- Le choix du taux de redevance

Lorsqu'un incorporel est concédé et que le contrat est conclu entre parties indépendantes et consentantes (« arm's length »), le taux de redevance ressortant de ce contrat est présumé être un taux de marché. En pratique, certains contrats comprennent des taux proportionnels, des minimums garantis ou des taux fixes.

Il convient néanmoins d'examiner :

- la position des parties : poids dans la négociation,

Chapitre 2 : Traitement comptable du goodwill : définitions et problématiques

- la date de signature ou de renouvellement : un contrat datant d'une dizaine d'années pourrait ne plus répondre aux conditions de marché actuelles,
- les catégories de produits et la zone géographique couvertes par le contrat, les taux de redevance variant en général pour un même incorporel en fonction des produits ou des pays.

Dans certains cas, un taux de redevance peut être déterminé par une approche comparative en l'absence de contrat entre parties indépendantes (absence de contrat ou contrat entre parties liées) :

- taux appliqués sur le secteur par des sociétés indépendantes,
- différentiel de marge constaté entre la société qui dispose de la marque et les concurrents sans marque (information souvent difficile à obtenir, problématique de la marque distributeur...).

Il existe différentes sources de taux de redevance, parmi lesquelles : www.Inpi.fr, www.RoyaltySource.com, www.autm.net

La recherche d'un taux de redevance par analogie avec des incorporels comparables aboutit en général à une fourchette de taux. Pour sélectionner un taux au sein de la fourchette, un recoupement analytique du taux de redevance peut être réalisé. A cet effet, il convient de déterminer le taux qui assure un partage « normal » des résultats compte tenu du rôle respectif de chaque partie (propriétaire de la marque / exploitant de la marque).

Cette analyse peut être réalisée en deux étapes :

- regroupement par les surprofits
- analyse du rôle de la marque dans la création de valeur

Exemple :

Principales hypothèses (en % CA)

- EBIT/CA : 13,5 %
- CPNE : 40,0 %

dont 33 % pour le BFR

dont 7 % pour les Immobilisations corporelles

-Taux de rémunération des CPNE : 10,0 %

- Taux de l'IS : 19 %

Résultat attribuable aux incorporels :

$$[13.5 \% \times 81 \%] - (10 \% \times 40 \%) = 6.935 \% \text{ du CA}$$

Résultat attribuable aux incorporels avant IS :

$$6.935 \% \times 100/81 = 8,56 \% \text{ du CA}$$

5-2-2-3- La problématique des flux

Il convient de s'assurer de la cohérence des flux avec le taux de redevance.

En effet, les taux de redevance observés sur le marché sont fonction des prestations réalisées par le concédant de l'incorporel, d'une part, et par le licencié d'autre part.

D'une manière générale, il convient de tenir compte des prestations couvertes par la redevance pour l'établissement des flux.

En pratique, la redevance peut recouvrir :

- l'exploitation de l'incorporel ;
- une partie des frais de maintien et de développement de l'incorporel ;
- des prestations de formation ou de transfert du savoir-faire réalisées par le concédant.

Dans le cas où une redevance est versée par le licencié en contrepartie de frais engagés par le concédant (publicité, formation, création ...), les frais engagés (pour le maintien ou le développement de l'image, pour assurer la prestation) sont soustraits des flux retenus. Une attention particulière doit notamment être portée aux éléments suivants :¹

- portée des droits (Licences exclusive ou non; Type de licence : fabrication / distribution ...)
- base de calcul (chiffre d'affaires net détail, chiffre d'affaires grossiste)
- engagements du licencié (dépenses de communication, frais administratifs...)
- engagements du concédant

¹ **Idem**, P : 31.

La prise en compte d'une durée de vie dans l'évaluation d'un actif incorporel constitue l'une des problématiques de cette approche. Deux positions dominent :

- prise en compte d'une durée de vie finie : déterminée au cas par cas en fonction de l'actif, de son marché, de références comparables
Cette option est privilégiée lorsque le cycle de vie est connu (exemple : parfums, produits alimentaires, ...).
Ces actifs donneront lieu à un amortissement.
- prise en compte d'une durée de vie indéfinie (et non infinie),
Cette option est privilégiée pour les marques à forte notoriété, internationales et très anciennes (exemple : certains alcools, marques de luxe, marques centenaires...).
Ces actifs donneront lieu à un test annuel de dépréciation.

Pour les contrats à durée limitée, la durée contractuelle sera prise en compte en intégrant une probabilité de renouvellement.

5-2-2-4- Le taux d'actualisation

En pratique, on va raisonner en termes de valeurs actuelles ou valeurs actualisées. L'utilisation des critères qui sont fondés sur cette méthode suppose donc que l'on puisse affecter un coût (un taux d'intérêt) au capital investi.

C'est par ce biais que se trouve directement intégré à la décision d'investissement le problème du financement et par voie de conséquence le problème de la politique financière de l'entreprise.

Le débat s'est ainsi prolongé de la théorie du coût du capital à la structure du capital.¹

Tout calcul d'actualisation comporte deux paramètres essentiels : ²

- la durée temporelle retenue ;
- le taux d'intérêt, ou taux d'actualisation, pris en compte pour mesurer l'amointrissement de valeur dû à la non-disponibilité.

¹ Conso Pierre, Hemici Farouk, **Gestion financière de l'entreprise**, Dunod, Paris, 11^{ème} édition, 2005, P : 417.

² Tournier Jean-Baptiste, Tournier Jean-Claude, **Evaluation d'entreprise? Que vaut une entreprise ?**, Éditions d'Organisation, Paris, 2007, P : 42.

En théorie, le taux d'actualisation des revenus générés par l'incorporel est le taux de rendement exigé par les investisseurs pour des fonds propres investis dans un actif de même risque que l'incorporel.

Ce taux est souvent déterminé selon la formule utilisée pour le calcul du coût du capital :

Coût du capital = Taux sans risque + β actif * prime de risque du marché.

La question de la prise en compte d'un levier financier doit être posée de même que la prise en compte d'une prime spécifique.

5-2-3- Méthode du Tax amortisation benefit TAB

Il ne s'agit pas d'une méthode d'évaluation proprement dite. En revanche se pose la question, s'agissant du processus de revalorisation d'un actif incorporel, de savoir s'il convient ou non de tenir compte de l'économie d'impôt qu'un tiers pourrait tirer de la constatation d'une charge d'amortissement dudit actif.

Conclusion : Les techniques d'évaluation fondées sur le revenu sont les plus utilisées en pratique et particulièrement adaptées pour la valorisation des incorporels.

5-3- Evaluations fondées sur le coût

Hypothèses :

- Evaluation fondée sur le principe selon lequel un actif vaut ce qu'il coûte ;
- Principe fondamentalement différent de celui utilisé pour une évaluation fondée sur le revenu ...

Avantages : Solution de repli lorsque des données de marché ne sont pas disponibles ou lorsqu'il n'est pas possible d'identifier des flux de trésorerie engendré par l'actif

Difficultés d'applications : Coût potentiellement non représentatif de la valeur qu'engendre l'actif.

Points d'attention : Nature des coûts à prendre en compte ; Inflation ; Références à prendre dans le cas où l'actif à évaluer est ancien.

Conclusion : Technique d'évaluation limitée à certain actifs spécifiques (logiciels informatiques spécifiques et développés en interne, marque naissante, par exemple).

Section 3 : La démarche d'évaluation de l'entreprise

L'évaluation des entreprises présente un grand intérêt pour l'activité économique et le fonctionnement du marché financier, de ce fait la valeur de l'entreprise peut être dégagée selon différentes méthodes basées aussi bien sur le passé faisant essentiellement références aux données comptables ainsi que sur des approches axées sur le devenir de l'entreprise considérant que la valeur d'une action est avant tout liée à sa rentabilité future, c'est-à-dire aux dividendes.¹

Il existe deux grandes approches de la valeur d'une entreprise : une approche patrimoniale qui vise à cerner et valoriser le patrimoine de l'entreprise et une approche fondée sur la rentabilité dégagée par l'entreprise et qui fait appel à différents flux financiers ou économiques.

Ces dernières méthodes établissent la valeur de productivité déterminée à partir du bénéfice, la valeur de rendement à partir du dividende distribué et la marge brute d'autofinancement.

D'autres méthodes de rentabilité peuvent également être mises en œuvre pour les entreprises industrielles ou commerciales à partir des résultats partiels comme l'excédent brut d'exploitation (E.B.E.) ou le résultat d'exploitation (R.E.). Entre ces deux modèles, la méthode de la survalue ou goodwill emprunte aux deux approches.

Chaque approche est plus ou moins utilisée par les professionnels et plus ou moins influente sur la valorisation finale en fonction du secteur et de la taille de la société.

On distingue l'approche patrimoniale qui valorise la société à partir de sa capacité à générer à moyen terme des flux de revenus (cash-flows, dividendes,...).

Il existe également l'approche comparative qui valorise une société à partir de données sur des sociétés présentant un profil comparable (opérations comparables, indices de référence, données financières des concurrents,...).²

La méthode par comparaison, qui sous-tend l'observation même du marché, est la méthode par excellence. En matière de titres non cotés, force est cependant de reconnaître qu'elle peut s'avérer difficile à mettre en œuvre. Aussi les agents sont-ils invités à ne dégager la valeur d'un titre non coté directement par comparaison qu'avec la plus grande prudence.

¹ Ben Slama Mohamed, Rezig Mohamed Amine, **Introduction en bourse et évaluation des entreprises**, Université Tunis El Manar- maîtrise finance 2007, P : 24.

² **Ibid**, 2007, P : 24.

En revanche, le recours indirect à la méthode comparative pour, par exemple, déterminer des ratios, un price earning ratio (P.E.R.) ou la prime de risque d'un secteur économique et utiliser ensuite ces éléments dans le cadre d'une méthode de valorisation, est de nature à conforter la pertinence de cette dernière.

1- L'approche patrimoniale

L'approche patrimoniale, basée sur le bilan comptable, donne une vision du patrimoine de l'entreprise. Cette approche est privilégiée par le vendeur car elle lui permet de valoriser les acquis de l'entreprise. Elle correspond à l'inventaire exhaustif des actifs et des dettes de l'entreprise afin de déterminer le solde net appelé actif net comptable (*ANC*).¹

$$ANC = AT - D$$

Avec : *AT* : L'Actif Total

D : Les Dettes

La valeur des capitaux propres correspond ainsi aux ressources de l'entreprise qui reviendraient aux actionnaires si on vendait et remboursait les dettes.

1-1- La méthode de l'actif net comptable corrigé (*ANCC*)

La valeur de l'entreprise est ainsi mieux approximée en utilisant l'actif net comptable corrigé (*ANCC*).

Cependant, certains retraitements sont indispensables pour prendre en compte, entre autre les valeurs historiques et les valeurs marchandes des biens de l'entreprise.

Nous reprendrons comme base de calcul l'actif net comptable (*ANC*), précédemment défini pour lequel nous considérons la valeur économique des actifs.

$$ANCC = \text{Valeur économique des actifs} - \text{Valeur économique des dettes}$$

$$ANCC = ANC - \text{Les retraitements}$$

La méthode de l'*ANCC*, lorsqu'elle est appliquée pour telles entreprises, ne peut être utile que pour porter jugement sur sa valeur d'exploitation. Pour les sociétés cotées, cette valeur permet de mesurer la valeur minimale de l'action.

¹ Jarray Lazhar, **Evaluation d'une société**, Faculté des sciences économique et de gestion de Tunis - Master Banques et Marchés Financier 2008, P : 4.

La valeur d'une entreprise, déterminée sur la base d'une approche patrimoniale, sert généralement de première base de discussion lors de négociation.

1-2- La méthode du Goodwill

Les éléments impalpables, pour lesquels une évaluation directe n'est pas envisageable, sont regroupés sous la notion de goodwill ou survaleur. Une définition du goodwill serait l'aptitude de l'entreprise à maximiser ses bénéfices à partir des moyens d'exploitation dont elle dispose. La valeur du goodwill va représenter la mesure de ces bénéfices supplémentaires générés par la firme et sera composée des :¹

- éléments liés à la clientèle de l'entreprise : fidélité, nombre, qualité de la clientèle, possibilités de son développement. La fidélité et les possibilités de développement dépendent essentiellement de la qualité commerciale, du charisme et de la technicité du dirigeant ;
- éléments liés aux fournisseurs : possibilité de les choisir, de les mettre en concurrence, de faire baisser leurs prix. Le dirigeant participe à la valorisation de ces éléments grâce à ses aptitudes à la négociation ;
- éléments liés au personnel : savoir accumulé par le personnel, et aussi par le dirigeant; relations entre direction et personnel (risque de grève limité, faible absentéisme); qualité de travail fourni par les employés (compétence technique) ; facilités de remplacement du personnel; dynamisme de la direction, des employés ; faible turn-over (mouvements d'entrée et de sortie du personnel) ; qualité des services administratifs (entre les mains du dirigeant dans les petites entreprises) limitant le risque de redressement en cas de contrôle fiscal ;
- éléments liés aux banquiers de l'entreprise : qualité et stabilité des relations avec les banques, qui peuvent être remises en cause lors d'une succession; ligne d'escompte; marge de manœuvre pour l'endettement à long terme ;
- éléments liés aux tiers de l'entreprise : qualité des relations avec les organismes sociaux, le fisc, l'inspection du travail et les syndicats. C'est encore le dirigeant qui est le principal interlocuteur des syndicats et qui influe sur les relations qui existent avec eux.
- éléments liés au patrimoine de l'entreprise : qualité des immobilisations productives, des locaux; bonne réputation et qualité des dessins, marques et modèles; informatique moderne ;

¹ Vernier Éric, **Transmission d'entreprise, proposition d'une nouvelle évaluation**, Marché et organisations 2006/2 (N° 2), P : 47.

Chapitre 2 : Traitement comptable du goodwill : définitions et problématiques

- éléments liés à la production de l'entreprise : qualité des produits fabriqués ou des prestations fournies par l'entreprise, notoriété de ces produits ou services, aptitude de l'entreprise à développer cette qualité. L'artisan ou le commerçant valorisera ces éléments par son savoir-faire qui risque de disparaître avec lui.

Au bout d'une certaine période, les fruits tirés de l'entreprise proviennent uniquement des efforts des nouveaux propriétaires. Il faut donc amortir le goodwill en provenance des anciens possesseurs qui, dès le départ, tend à perdre de sa valeur. Le prix attribué à l'entreprise doit donc être minoré en fonction de cet amortissement.¹

La méthode du Goodwill tente de combler les défaillances en matière d'exclusion de la rentabilité actuelle et future et l'omission des éléments incorporels de l'entreprise (Clientèles, Savoir-faire, Image de marque,...).

La valeur de l'entreprise est donc la somme d'une valeur patrimoniale *ANCC* et d'une valeur appelée « Goodwill » représentant la valorisation des éléments incorporels propres à l'entreprise précédemment citée.²

$$V^{GW} = ANCC + GW$$

Avec

$$GW = R/i$$

R : Rente ou superprofit

$$R = B^{ce} Net - i * ANCC$$

Le Goodwill peut porter sur des rentes prévisionnelles d'un nombre d'années donné.

La formule du GW sera donc :

$$GW = R_1/(1+i) + R_2/(1+i)^2 + \dots + R_n/(1+i)^n$$

¹ Tournier Jean-Baptiste, Tournier Jean-Claude, Op.cit, 2007, P : 165.

² Jarray Lazhar, Op.cit, 2008, P : 4.

Avec R_n : Surprofit de l'année n.

i : Taux d'actualisation

n : Durée.

Le Goodwill est toujours fonction d'une prévision tant des bénéfices que des actifs de l'entreprise. Cette méthode est par nature mixte, elle emprunte à la méthode patrimoniale et à la méthode fondée sur les flux des profits et s'appuie sur des anticipations.

Elle présente de nombreuses variantes selon l'interprétation faite des paramètres du calcul : actifs économiques, taux de rentabilité exigé, bénéfice anticipé,...

1-3- La méthode des praticiens

Selon cette méthode, la valeur de l'entreprise est définie comme étant la moyenne arithmétique de son actif net réévalué et de sa valeur de rentabilité, à savoir le dernier bénéfice connu divisé par le taux sans risque (autour de 5%).¹

Cette méthode propose de retenir le goodwill la moitié de la différence entre :

B^{ce}/i : Ou B^{ce} est le résultat net prévisionnel récurrent constant

$ANCC$: Actif Net Comptable corrigé

$$V^{prat} = (ANCC + B^{ce}/i) / 2$$

¹ Dorbes Henry, Les méthodes de valorisation d'une PME, Equipe d'Acting-finances, http://www.acting-finances.com/offres/file_inline_src/188/188_P_1743_36.pdf (Site consulté le : 15/03/2015), Paris, 2005, P : 1.

2- L'approche actuarielle

L'approche actuarielle, basée sur l'actualisation des flux futurs, estime la valeur de l'entreprise à partir de sa capacité à générer des flux de trésorerie disponibles qui seront actualisés à un taux (le taux d'actualisation) qui tient compte du risque de l'actif économique.

En effet, cette approche est basée sur le fait que ce ne sont pas les flux passés qu'achète l'investisseur, mais les flux futurs. Les différentes méthodes basées sur l'actualisation que nous allons, à présent, développer vont tenter d'expliquer la formation des prix à partir des flux futurs des richesses dégagées par la société.

La valeur actuelle de la société est alors déterminée comme la somme de ses flux futurs actualisés. Ces flux futurs, qui vont servir de base aux calculs d'actualisation, peuvent correspondre aux revenus retirés par les actionnaires, c'est à dire aux dividendes majoré de la valeur de revente future du titre, aux résultats dégagés par la société, ou bien encore à son cash flow. Tout dépend de ce que l'investisseur considère comme étant la véritable richesse dégagée par l'entreprise.¹ Ainsi un projet est rentable si sa valeur actuelle nette est positive. Pour un taux donné, une valeur actuelle nette positive signifie en effet que les cash-flows nets capitalisés à ce taux sont supérieurs aux dépenses d'investissement également capitalisées à ce taux au cours de la période.²

3- L'approche par les comparables

Il s'agit ici de valoriser une entreprise par comparaison avec d'autres entreprises : la méthode des comparables repose sur la comparaison de l'entreprise avec des actifs ou des entreprises présentant des caractéristiques proches (domaine d'activité stratégique, taille, maturité, effectifs,...).

La recherche par comparaison peut s'effectuer soit à partir de :

- l'évolution des valeurs boursières de sociétés de même secteur d'activité,
- transactions récentes d'entreprises non cotées,
- mouvements internes de capital.

¹ Jarray Lazhar, **Op.cit**, 2008, P : 5.

² Conso Pierre, Hemic Farouk, **Op.cit**, 2005, P : 418.

Méthode des comparables

Après avoir normalisé et calculé un multiple approprié, il s'agit d'appliquer ce multiple aux éléments à valoriser (fonds propres, chiffre d'affaires, EBITDA, résultat net, ...).

Sous cette dénomination, il est possible d'envisager une méthode simplifiée appelée la méthode des multiples.

Cette méthode implique de réaliser un benchmark d'un multiple qui sera appliqué à un agrégat à définir (par exemple chiffre d'affaires, EBITDA¹, résultat net, capacité d'autofinancement, capitaux propres).

Ceci requiert de retenir des entreprises ayant une intensité capitalistique, une rentabilité, un niveau d'endettement et une position dans le cycle de vie identiques.

Lors de sa présentation en octobre 2014, Tom Vanacker a précisé à ce sujet que :

- La méthode appliquée est adéquate si :
 - les entreprises comparables sont tout à fait comparables à l'entreprise à évaluer, tant du point de vue opérationnel que financier ;
- l'évaluation des entreprises comparables est adéquate.
- Les ces conditions ne sont que rarement respectées en pratique.

Les difficultés de ces méthodes sont la détermination d'un échantillon homogène, la récolte d'informations financières comparables et la recherche de données pertinentes (contexte économique stable/instable).

4- Approche par le rendement

Une valeur peut être attribuée aux bénéfices futurs provenant de l'acquisition. Pour obtenir la valeur d'exploitation, un multiple est appliqué aux bénéfices de l'entreprise et aux éléments d'actif hors exploitation à la valeur marchande courante. La valeur de rentabilité détermine la valeur par l'actualisation des bénéfices futurs à un taux d'actualisation.

¹ **EBITDA** est un acronyme anglais signifiant "Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization". Son appellation, son contenu ne sont pas normalisés et peuvent différer d'une entreprise à l'autre. On peut le trouver par exemple sous l'acronyme OIBDA (Operating Income Before Depreciation and Amortization).

Les bénéfices futurs sont déduits de l'analyse et de la normalisation des chiffres historiques et un taux de croissance ou un budget.

Cette méthode est limitée parce qu'elle tient compte des bénéfices et non des flux de trésorerie futurs. Pour le taux d'actualisation on utilise un taux « sans risque » (taux des obligations du secteur public) et en rajoutant une prime de risque.¹

La valeur de rentabilité selon le modèle de Gordon-Shapiro (Dividend Discount Model)

Il s'agit de valoriser l'entreprise en fonction des résultats distribués (dividendes) perpétuelles. Cette méthode dite valeur de rendement n'est pas préférentielle, mais n'est pas pour autant à écarter dans le cas de l'évaluation de TPE/PME.

Plusieurs conditions pour retenir les dividendes :

- après analyse et normalisation des résultats historiques, ces dividendes doivent correspondre à une politique régulière de distribution ;
- ils ne doivent pas dépendre d'un investisseur qui imposerait son montant de distribution en vue de faire face à un remboursement d'emprunt et/ou la rémunération de son organe de gestion ;
- ils ne doivent pas non plus correspondre à une optimisation fiscale du revenu de l'organe de gestion qui pourrait privilégier les dividendes par rapport à un salaire « normal ».

Le principe est que les dividendes doivent correspondre à un vrai rendement du capital investi par les associés et/ou les actionnaires.

$$\text{Valeur société} = D_1/(1+i) + D_2/(1+i)^2 + \dots D_n/(1+i)^n + V_n/(1+i)^n$$

L'utilisation progressive des méthodes d'évaluation des projets d'investissement et l'emploi des critères de rentabilité fondés sur l'actualisation, constituent un progrès important dans les conditions de prise de décision.

Sur le plan de l'analyse rationnel- le d'abord, quelles que soient les critiques que l'on peut adresser à ces nouveaux critères, ils sont largement supérieurs aux méthodes comptables traditionnelles.

¹[https:// www.ibr-ire.be/fr/Plateform-evaluation-entreprise/Pages/M%C3%A9thodes-d'%C3%A9valuation-.aspx](https://www.ibr-ire.be/fr/Plateform-evaluation-entreprise/Pages/M%C3%A9thodes-d'%C3%A9valuation-.aspx), site consulté le : 13/02/2016.

Mais même si ces outils ne donnent pas une mesure indiscutable de la validité des projets, leur mise en œuvre exige une analyse détaillée et la collecte de nombreuses informations qui oblige les responsables d'entreprise à une réflexion approfondie.

Les avantages sont ici semblables à ceux que procure la démarche de la méthode budgétaire au sein de l'entreprise.

Ces avantages sont surtout sensibles au niveau des investissements de renouvellement et de modernisation. Les investissements importants qui modifient la dimension de l'entreprise et engagent son avenir ont le plus souvent un caractère stratégique.

On ne peut réellement les apprécier que globalement au niveau de la firme. Quelle que soit leur rentabilité, leur réalisation restera étroitement soumise à des contraintes financières et de politique générale.

Il faut rappeler enfin, et on va longuement revenir sur ce problème, que les méthodes fondées sur l'actualisation exigent le choix d'un taux d'actualisation et/ou d'un taux d'acceptation représentatif du coût du financement de l'entreprise. Les résultats qu'ils fournissent sont différents suivant le taux choisi. Ce choix n'est sans doute pas entièrement objectif ; son contenu exprime en quelque sorte toute la stratégie de l'entreprise.¹

5- Approches spécifiques

Il s'agit de méthodes d'évaluation de l'organisation de l'entreprise. L'analyse des coûts permet, par la comptabilité analytique, non pas d'évaluer les flux financiers circulant au sein de l'entreprise, mais d'évaluer plus spécifiquement les économies d'échelle et les synergies de l'organisation en partant de l'analyse de ses charges réparties par centre d'activité ou d'analyse.

Certaines entreprises, notamment les TPE², doivent être analysées de manière plus spécifique. La valeur inscrite en coût historique dans les comptes de la société pour certains éléments d'actif ne traduit pas de façon précise la valeur réelle des actifs.

L'idée est donc d'évaluer ces différents éléments en fonction de leur valeur réelle, celle de marché, dans la mesure où ces éléments isolés ont une influence significative sur la méthode d'évaluation de l'entreprise étudiée.

¹ Conso Pierre, Hemicci Farouk, **Op.cit**, 2005, P : 427.

² **TPE** est l'acronyme de "Très Petites Entreprises". Il fait référence à des entreprises dont le nombre de salariés est égal ou inférieur à 10.

Conclusion

Ce chapitre a proposé une vue d'ensemble des facteurs affectant le suivi de valeur du goodwill et a décrit le contexte dans lequel le goodwill émerge en comptabilité, et il a synthétisé les facteurs économiques et managériaux – opportunisme et manipulation – à l'origine de sa création.

Dans sa nouvelle norme IFRS 3, le normalisateur international reconnaît le goodwill comme un actif à part entière dont la valorisation, en l'absence d'un marché actif, est fondée sur une actualisation de cash flows futurs. Ce faisant, il consacre, en tant que mode de valorisation des actifs, l'anticipation des agents en matière de bénéfices futurs

L'évaluation d'une entreprise est subjective et les méthodes d'évaluation d'entreprise sont nombreuses et variées. Par conséquent, il est intéressant de comparer les différentes valeurs obtenues pour avoir une vue d'ensemble de l'entreprise étudiée.

Pour conclure, nous pouvons dire que l'évaluation d'une entreprise est fonction de facteurs intrinsèques, de facteurs externes et des différentes motivations des partenaires. Les modèles DCF, dans lesquels une concordance entre les flux de trésorerie adéquats et le taux d'actualisation et le taux de croissance est faite, sont souvent considérés comme étant les plus appropriés. Une attention particulière doit cependant être apportée à l'outil de calcul parce que la comptabilité et le principe de prudence ne reflètent pas toujours les valeurs de la réalité économique.

Chapitre 3

La communication financière et l'asymétrie informationnelle sur les actifs incorporels en IAS/IFRS

Introduction

Les deux précédents chapitres ont permis de montrer que dans le monde économique actuel, la valeur d'une entreprise repose, pour une grande part, sur sa capacité à utiliser et à produire du capital immatériel (brevets, les marques dépenses de R&D, savoir-faire, réputation, satisfaction client, capital humain ou capital organisationnel ...). Cependant, ces ressources incorporelles engendrent de nombreuses difficultés conceptuelles au niveau de leur identification comme actifs par le modèle comptable de représentation de l'entreprise.

Les normalisateurs, en souhaitant redonner de la pertinence à l'information comptable, ont développé un vaste débat, autour du goodwill et de l'allocation du prix d'acquisition, qui pose le problème des objectifs des états financiers et de l'utilité de l'information comptable. Une question mérite alors d'être posée dans ce cadre : quel rôle joue la diffusion d'informations relatives aux actifs immatériels auprès des parties prenantes ?

Pour répondre à cette question, ce chapitre est divisé en trois sections, la première tentera de présenter la communication financière, son évolution et ses enjeux. Elle définit les concepts clés de notre sujet et montre l'origine et les phases de l'évolution qu'elle a connues durant ces dernières décennies. La seconde section traite les obligations de la communication financière en IFRS. Et pour conclure, nous proposons de présenter une section qui a pour objectif de discuter l'utilité des états financiers s'agissant des actifs incorporels.

Section 1 : Le cadre théorique de la communication financière

Les métiers de la communication sont très évolutifs et requièrent de nombreuses compétences, pour pouvoir s'adapter au développement de nouveaux outils et supports. Cette section couvre les différents champs de la communication.

1- La communication financière, une activité devenue très stratégique

Le Financial Accounting Standards Board des États-Unis d'Amérique définit les divulgations volontaires d'informations comme étant «des informations principalement externes aux états financiers qui ne sont pas explicitement requises par les règlements et standards comptables» (FASB, 2000).

L'enjeu était de taille, tant la communication se cherche entre les méandres des organisations des entreprises, les soubresauts des marchés et les changements considérables apportés par la révolution numérique et les nouveaux médias.

Nous avons cependant choisi de relever le défi, en acceptant par avance les critiques et points de vue différents qui pourront compléter, contredire ou enrichir les nôtres.

La communication financière est de plus en plus importante dans l'entreprise et n'est plus une communication de spécialistes pour des spécialistes, ou en tout cas pour des publics restreints aux attentes bien particulières.

Les raisons en sont multi les : la mondialisation des économies, la « financiarisation » des sociétés développées ou en développement, le rôle croissant des actionnaires et investisseurs, le raccourcissement du temps.¹

À travers cette section, nous avons cherché à donner des clés pour comprendre le fonctionnement de la communication au sein des entreprises et des institutions.

Il est évident que nous aurons saisi trois éléments clés de la fonction communication :

- tout d'abord, la communication est un véritable levier stratégique pour les entreprises. Cette fonction enrichit et donne de la valeur à la marque et à l'entreprise elle-même ;
- ensuite, la communication se doit d'être éthique et sociale... À l'heure du grand déballage d'informations et de la transformation du propos banal en catalyseur de « prêt à penser », la responsabilité de la communication est devenue un enjeu majeur ;

¹ Léger Jean-Yves, **La communication financière**, Edition Dunod, Paris, 2010, P : 7.

- enfin, la communication est aussi affaire de mesure pour éviter la démesure... La communication se planifie, se vérifie et participe de ce fait au développement de l'entreprise.

Mais pour en arriver là, il faut toujours avoir en tête que la communication est affaire de sens (et aussi de bon sens !), de contenus, de réflexion, de stratégie et de valeurs ! ¹

2- Les différents types de communication financière

L'entreprise s'adresse à divers publics. Elle emploie donc plusieurs formes de communication: la communication commerciale pour les clients, la communication interne pour les employés, la communication institutionnelle pour le grand public et les leaders d'opinion, le lobby ou communication gouvernementale avec les publics et les élus et, celle qui nous intéresse particulièrement, la communication financière.²

La communication financière s'effectue dans une relation entre une entreprise jouant le rôle d'émetteur, les médias jouant le rôle de diffuseur et les investisseurs, celui du récepteur.

Cette relation évolue dans un cadre de plus en plus réglementé, dans un environnement économique et financier libéral, sur des marchés boursiers mondialisés et en perpétuel changement, où la puissance des investisseurs institutionnels et les attentes grandissantes en matière de gouvernance d'entreprise sont en croissance.

Ainsi, l'entreprise fait face à plusieurs nouvelles réalités et doit être attentive à la mise en œuvre réfléchie et organisée de leur communication financière. En plus d'informer son actionnaire, qui est aussi copropriétaire de l'entreprise associée à son développement, à ses risques et qui exige rendement et considération, l'entreprise doit aussi tenir compte de tous ses publics périphériques, de la pression des marchés financiers et des exigences croissantes des réglementations boursières.

Ces entreprises ont donc été confrontées à une double série d'exigences: d'une part, convaincre de la qualité des dirigeants et de leur stratégie afin de mieux valoriser l'entreprise, en particulier via le cours de l'action, et contribuer à la pérennité de l'entreprise, d'autre part, répondre aux obligations légales ou réglementaires.³

¹ Adary Assaël, Libaert Thierry, Riom Aude, **Toute la fonction communication**, Dunod, 2ème édition, Paris, 2010, P : 5.

² Boisjoli France, **Communiqués de presse et influence sur les récepteurs : étude de cas sur le secteur de l'exploration minière au Québec**, Mémoire, Université du Québec, Montréal, 2008, P : 18.

³ Léger, Jean- Yves, **La communication financière**, Dunod, 2003, P : 33.

La communication financière est destinée à créer et à entretenir des liens de confiance mutuelle entre l'organisation et ses actionnaires (présents et futurs) ainsi que les différents intervenants de la communauté financière (banquiers, gestionnaires financiers, investisseurs institutionnels, leaders d'opinion, journalistes économiques, etc.).

Les obligations légales et la modification des structures du capital des entreprises ont accéléré le développement de la communication financière.

Le rapport annuel est une obligation légale, il constitue la pièce maîtresse d'un dispositif d'information de plus en plus sophistiquée.¹

2-1- La communication externe

Le dirigeant à travers la communication financière, envoie un signal au marché sur la performance de l'entreprise. Il se sert d'indicateurs à court terme afin d'améliorer ses résultats de façon à créer des biais de visibilité. Il manipule l'information financière afin de donner une meilleure image de la gestion pour tous les utilisateurs de support de Reporting.²

Si le débat sur le «pourquoi communiquer ?» est aujourd'hui dépassé, la cause étant définitivement entendue, la question du «comment communiquer ?» est plus que jamais d'actualité. L'écart fréquemment constaté entre l'image souhaitée et l'image effective rend nécessaire une démarche volontariste de communication, qui donne le ton (stratégie d'impulsion) ou «corrige le tir» (stratégie de riposte).³ Pour bâtir une stratégie d'image et engager une politique de dialogue, les voies et moyens varient selon le contexte dans lequel ils s'inscrivent, et les publics auxquels ils se destinent.

Lev (1992) encourage le travail de communication afin de diminuer le nombre et la force des aléas du marché, et notamment d'aléas négatifs. L'objectif stratégique des Relations Investisseurs n'est pas d'augmenter la valeur boursière à tout prix mais de la refléter à sa juste valeur. Si les investisseurs estiment que la valeur est trop élevée par rapport à la performance de l'entreprise, le cours chutera fortement. En conséquence, l'entreprise non seulement perdra de la valeur mais aussi la confiance et la crédibilité auprès de la communauté financière.

¹ Léger Jean-Yves, **Op.cit**, 2010, P : 39.

² Hirshleifer David, **Managerial reputation and corporate investments decisions**, Financial Management, Vol. 22, No. 2, Summer 1993, P : 145.

³ Libaert Thierry, Westphalen Marie-Hélène, **La communication externe des entreprises**, 4ème édition, Dunod, Paris, 2014, P : 5.

En revanche, une valeur trop basse, qui résulte du manque de compréhension et d'information, mène à la perte de confiance de la part des fournisseurs du capital et expose l'entreprise au risque de rachat.¹

Au niveau comptable, les états financiers peuvent comprendre des inexactitudes non-intentionnelles ou intentionnelles.

Les inexactitudes non-intentionnelles résultent d'erreurs mineures telles que le mauvais fonctionnement de logiciel comptable, ou la mauvaise application des principes comptables en raison d'inattention.

Par contre, les inexactitudes intentionnelles résultent de la violation délibérée des PCGR en vigueur tel le que la falsification des factures, la surévaluation des revenus ou la constatation des revenus différés.

La distinction entre les inexactitudes non-intentionnelles et intentionnelle est généralement centrée sur l'intention, ce qui difficile à déterminer en pratique.²

La stratégie de communication externe de toute organisation repose en grande partie sur ses acteurs internes qui, par les messages qu'ils diffusent et leurs comportements, sont en première ligne dans l'élaboration de la notoriété de l'institution. La communication externe ne fonctionne bien qu'avec un levier interne solide.³

Ce lien indissociable entre l'interne et l'externe pose une fois de plus le problème du lien entre les collaborateurs et l'organisation qui les occupe. Or, les indicateurs démontrent depuis le début des années 2000, une distanciation croissante à cet égard. Une étude menée par le cabinet Towers & Perrin en 2007 dans 18 pays européens, démontre que 21 % seulement des salariés se déclarent engagés envers leur entreprise. Ils évoquent bien plus l'inquiétude de l'avenir et le stress de travail... C'est un chantier majeur pour la gestion des ressources humaines et pour la communication interne dans l'organisation !⁴

¹ Lev Baruch, **Information Disclosure Strategy**, California Management Review, Vol. 34, No. 4, Summer 1992, PP : 9-32.

² Gleason, C., Jenkins, N. & Johnson, W., **The Contagion Effects of Accounting Restatements**, The Accounting Review, vol. 83 , no. 1, 2008, PP : 83-110.

³ Lambotte François, **Fondamentaux et enjeux de la communication publique**, in "Communication publique et incertitude. Fondamentaux, mutations et perspectives", CERAP-ULB, Bruxelles, 2011, P : 64.

⁴ Cobut Eric, Donjean Christine, **Op.cit**, 2015, P : 57.

2-2- La communication interne

La communication interne est une des déclinaisons de la communication d'entreprise. Elle est la composante d'un système global d'organisation des flux d'information et des échanges visant un équilibre informationnel et relationnel. Sa particularité réside moins dans les techniques de communication utilisées que dans la cible visée, soit l'ensemble des salariés d'une entreprise, et dans les objectifs particuliers qui sont poursuivis.¹

Même si elle s'adresse en priorité au personnel de l'organisation, la communication interne contribue à l'image de l'organisation au même titre que les relations avec la presse ou l'image de marque. Tout simplement parce que son image, sa réputation, sont diffusées aussi par les personnes qui y travaillent. De nombreux classements montrent que les entreprises qui jouissent des meilleurs scores sont celles qui comptent un personnel motivé, bien informé, apte à répondre à toute question sur les activités auxquelles il participe. Les réseaux sociaux ont fait monter le phénomène en puissance.²

La communication interne des entreprises et des organisations s'amène une réflexion et un retour sur la communication en général et plus précisément sur les théories de la communication. Science récente malgré une origine très ancienne, la communication ne se réfère pas à une seule théorie, à un paradigme unique mais plutôt à un ensemble de théories, à une diversité paradigmatique se positionnant au carrefour de nombreuses disciplines telles que la linguistique, la sociologie des médias, la sémiotique, la psychologie...

Cette richesse permet d'envisager une synthèse des différentes théories de la communication en agrégeant deux conceptions apparemment différentes : la communication simple support de transmission d'un message ou le « tout communication » suggérant que toute action communique même si ce n'est pas sa finalité première.

Enfin, il convient de préciser qu'une communication se différencie d'une simple information. Cette dernière est le contenu d'un message alors que la communication est un système intégrant différents acteurs et actions, entre autres éventuellement des informations.³

¹ Libaert Thierry, Nicole d'Almeida, **La communication interne des entreprises**, Dunod, 7ème édition, Paris, 2014, P : 7.

² Cobut Eric, Donjean Christine, **La Communication interne**, EDIPRO, 2^{ème} édition, 2015, Belgique, P: 56.

³ Décaudin Jean-Marc, Igalens Jacques, **La communication interne - Stratégies et techniques**, Dunod, 3ème édition, Paris, 2014, P : 54.

La communication d'une organisation recouvre un ensemble de structures et de procédures : ¹

- elles lui permettent de se situer et de se positionner dans son environnement;
- elles ont pour fonction l'émission, l'écoute et l'échange de messages;
- elles visent à adapter le projet de l'organisation, ses produits ou ses procédures aux contraintes, opportunités et menaces émanant de son environnement;
- elles ont pour objectif d'influencer les représentations et comportements des interlocuteurs.

La communication des organisations engage une globalisation de l'action, une coordination des messages, des moyens et des publics qui réconcilient les différentes facettes de l'entreprise. ²

Trois grands types de techniques peuvent être utilisés, la plupart du temps conjointement, en communication interne : la communication classique (communication directe, médias et bouche à oreille), la communication numérique (intranet, mails, blogs et réseaux sociaux) et la communication événementielle. ³

2-3- La communication institutionnelle (l'entreprise citoyenne)

Les noyaux de cette forme de communication sont constitués par : ⁴

- les relations publiques qui créent des occasions, des événements auprès de médias et publics spécialisés pour bâtir ou entretenir une notoriété. Les relations avec les médias en font partie;
- les relations extérieures qui visent à entretenir dans la durée et la continuité des relations d'intérêt mutuel avec les publics de l'organisation.
- le lobbying : par un travail de veille envers la législation et la réglementation, l'objectif est de créer des relations avec les décideurs administratifs et gouvernementaux qui décident des droits et des devoirs qui s'imposent aux organisations économiques.
- la publicité institutionnelle: grand public ou spécialisée, elle met en scène la mission de l'entreprise et met pour cela en avant sa contribution ou responsabilité sociale.

¹ Libaert Thierry, Nicole d'Almeida, **Op.cit.**, 2014, P : 7.

² **Ibid**, P : 8.

³ Décaudin Jean-Marc, Igalens Jacques, **Op.cit.**, 2014, P : 138.

⁴ Libaert Thierry, Nicole d'Almeida, **Op.cit.**, 2014, P : 11.

Les différents champs de la communication globale engagent une stratégie d'image et une stratégie d'opinion. Dans le cadre de la stratégie d'ensemble de l'organisation, il s'agit de mettre en rapport, de manière cohérente et continue, une donnée matérielle (l'information) et une donnée immatérielle (la réputation) par le moyen d'un dialogue organisé avec les publics utiles, externes et internes. On parle aujourd'hui de «capital communication», ce qui renvoie aux dépenses de communication conçues comme des investissements et à une valeur d'un genre nouveau (la notoriété) qui fait l'objet d'une estimation ou transaction financière dans le cas du rachat d'une marque ou d'une entreprise.

2-4- La communication commerciale (l'entreprise productrice)

Cette communication est celle de l'entreprise sur ses marchés en tant que producteur ou distributeur. La publicité est une dimension du marketing qui vise la gestion optimale du couple produit/marché.

Elle comprend l'ensemble des moyens mis en œuvre pour faire connaître un bien, un service ou une cause. La forme la plus connue est la publicité qui recourt à l'achat d'espace, elle est étroitement liée aux médias (presse, TV, radio, affichage, Internet, cinéma, etc.).

Cette technique est aujourd'hui dépassée par les techniques dites hors média (tels les relations presse, les relations publiques et le parrainage) qui mettent en scène le produit sans acheter d'espace. Elle déborde aujourd'hui le cadre des produits pour se consacrer à la mise en scène des marques et leur cortège d'imaginaire, de valeurs et de modes de vie. La publicité engage une stratégie de promotion du produit qui se déroule en plusieurs étapes: de la détermination d'un registre de communication aux études d'audience en passant par la définition des cibles et le plan (pluri) médias.

La presse est un groupe intermédiaire qui possède plus de compétences professionnelles en finance que les actionnaires individuels mais moins que les institutionnels. Les journalistes sont les plus fréquents utilisateurs de l'internet et sont particulièrement intéressés par les rapports annuels, les dernières nouvelles et les interviews. Ils cherchent les informations sur les prévisions de bénéfices et les facteurs déterminant la situation actuelle. Leur demande en explications est plus forte que celle des actionnaires individuels.¹

¹ Ettredge m., Richardson v. j., Scholz s., **Dissemination of information for investors on corporate Web sites** *le Matters ?*, Journal of Accounting & Public Policy, Vol. 21 Issue 4/5, 2002, P : 357.

3- L'évolution de la relation dans la communication financière

Parmi les publics auxquels les organisations tentent d'entretenir des relations, une attention particulière est portée aux actionnaires et plus largement aux milieux financiers.

Les relations publiques ont plus précisément pour objectif de permettre aux actionnaires de pouvoir choisir toute connaissance de cause par la clarification de la comptabilité. Pour ce faire, les entreprises doivent avoir connaissance précise du public à atteindre.

Cette refonte de l'information, semble entrer dans les valeurs de l'entreprise : l'attitude des entreprises vis-à-vis des actionnaires doit partir de bases solides. S'il faut désormais permettre aux actionnaires de pouvoir choisir en toute connaissance de cause, les entreprises doivent "avoir une connaissance précise du public à atteindre"¹.

Léger ² note ensuite "un nouvel environnement pour l'entreprise et son actionnaire. Ainsi selon l'auteur, un grand changement a eu lieu à la fin des années soixante-dix et surtout au milieu des années quatre-vingt : ainsi "l'information comptable et légale a cédé largement la place à une communication financière active, volontaire maîtrisée et ciblée, comparable à celle pratiquée sur les marchés anglo-saxons ou américains".

Plus précisément, les relations avec les actionnaires prennent un nouveau tournant. Il ne s'agit plus seulement d'offrir des informations légales aux actionnaires. Il ne s'agit plus de répondre aux obligations légales. En effet, de nouveaux objectifs sont assignés à la communication financière. La communication financière devient alors une fonction à part entière.³

Bacharach et Mundell, 2000, observent, que la logique de l'agence n'apparaît pas forcément sur le terrain. Durant l'ère du capitalisme managérial, les banques, les grandes entreprises et les investisseurs institutionnels sont liés par une communauté d'intérêt qui empêche un contrôle des propriétaires sur la gestion de la firme.

En réalisant les opérations entre eux, c'est-à-dire sur des relations de réseau social, ils favorisent les échanges basés sur la capitalisation des grandes sociétés et non sur leurs performances.

¹ Lougovoy Constantin, Huisman Denis, **Traité de relations publiques**, Presses universitaires de France, 1981, P : 224.

² Léger Jean-Yves, **La communication financière - Bâtir et mettre en œuvre une stratégie de communication financière**, Dunod, Paris, 2003, P : 18.

³ Chekkar Rahma, **L'émergence de la communication financière dans les sociétés françaises cotées - Contribution à l'analyse de la relation entre l'entreprise et ses actionnaires au travers de la communication financière**, Doctorat en Sciences de Gestion, Université d'Orléans, 2007, P : 172.

Les investisseurs se déchargeant du choix des achats et ventes de titres au profit des banques d'investissement, perdent ainsi leur pouvoir de sanctionner les sociétés sous performantes.

Pour les auteurs c'est la relation d'agence « *sur la tête* » puisque ce sont les managers des entreprises industrielles qui contrôlent le système. Pourtant l'émergence d'un nouveau rapport de force et le rôle accru du marché financier dans l'allocation des ressources ont renforcé le contrôle actionnarial et ont redonné de l'intérêt à cette théorie.¹

Il y a relation d'agence « entre deux (ou plusieurs) parties quand l'une des parties, désignée comme l'agent, agit soit de la part, soit comme représentant de l'autre partie, désignée comme le principal, dans un domaine décisionnel particulier »².

3-1- Les nouveaux objectifs de la communication financière

Jordan³ note ainsi que parmi les différentes composantes de la communication d'entreprise, la communication financière a beaucoup évolué après les vagues récentes de privatisations : les entreprises ont en effet développé "des campagnes de promotion de l'entreprise faisant appel à toutes les techniques modernes de communication vers le grand public".

Les entreprises ont dû chercher à développer une communication spécifique destinée à fidéliser ses actionnaires (Jordan, 1996) en mettant notamment en place :

- des "Rencontres des dirigeants avec des clubs d'actionnaires",
- des "Lettres trimestrielles d'information",
- des "Services de réponses personnalisées aux questions des actionnaires, etc."

Dans leur volonté de fidélisation, qui se traduit par une plus grande proximité avec les actionnaires et investisseurs, les entreprises ont du également mettre en place des relations étroites avec les analystes financiers, avec les gérants de portefeuille, avec les fonds de pension, et bien évidemment avec les nombreux établissements financiers.

¹ Samuel B Bacharach, Bryan Mundell, **Logics of transaction and regime change in the capital markets: From social to financial accountability**, Research in the Sociology of Organizations, Volume 17, Emerald Group Publishing Limited, 2000, PP : 267 - 339.

² ROSS S.A., **The economic theory of agency: the principal's problem**, American Economic Review, 1973, vol. 63, n° 2, PP : 134-139.

³ Jordan Jacques, **Réflexion sur l'évolution récente de la communication et de l'information**, Entreprises et Histoire, Numéro 11, 1996, P : 29.

Une étude réalisée conjointement par SOFRES Communication financière et La Tribune (2001, p.7) ¹ soulignent la diversité des objectifs de la communication financières des sociétés cotées européennes.

Ainsi, au-delà des obligations légales, il apparaît que "la communication financière vise principalement à l'amélioration de la valorisation du titre (notamment pour les Mid caps et Small caps / valeur de croissance), la conquête de nouveaux investisseurs institutionnels (notamment pour les grosses capitalisations), la fidélisation des actionnaires institutionnels (notamment pour les grosses capitalisations, l'accroissement de la notoriété institutionnelle".

Pour réduire de manière efficace le problème d'agence, certains théoriciens soutiennent que le conseil d'administration joue un rôle crucial qui permettrait d'atténuer les comportements opportunistes des gestionnaires.²

3-2- Une fonction à part entière

Cette fonction est née du choix des dirigeants d'aligner les relations avec les investisseurs avec leur stratégie. Il apparaît en effet que les dirigeants ont structuré la fonction de relations avec les investisseurs afin de recouvrir des domaines autres que ceux gérés par les relations publiques.

Par ailleurs, des agences de communication financière sont nées de ce besoin. C'est une nouvelle fonction qui est née : la fonction de relations avec les investisseurs.

Ainsi, la communication financière est à "l'interface de la fonction financière et de la fonction communication" ³, La communication financière, si elle peut intervenir sur chaque niveau de la fonction financière (gestion des états financiers, gestion des flux financiers, gestion des flux de capitaux et du patrimoine).

La communication financière ne se limite pas à la diffusion d'informations financières. Elle fait partie intégrante de la politique de communication de l'entreprise. Cela rappelle les nombreux ouvrages traitant des théories de la communication qui "se bornent à étudier la

¹ Il s'agit d'une enquête téléphonique réalisée auprès de 163 sociétés cotées européennes, du 14 au 27 février 2001.

² Lawal, B., **Board Dynamics and Corporate Performance: Review of Litterature, and Empirical Challenges**, International Journal of Economies and Finance, vol. 4, no. 1, 2012, P : 22.

³ Charvin François, Marhuenda Jean-Pierre, **Communications et entreprises**, Eyrolles, Paris, 1991, P : 109.

communication comme un phénomène à sens unique (de l'émetteur au récepteur) sans parvenir à la concevoir comme un processus d'interaction".¹

Le public visé a tendance à s'élargir et peut s'intégrer les investisseurs obligataires, agences de notation, agences de notation sociétales, investisseurs SRI, etc.... Les fonctions du responsable Relations Investisseurs sont, en règle générale, les suivantes :²

- Un dialogue permanent, de confiance et réactif, avec tous les acteurs du marché financier ;
- L'élaboration des supports de communication à contenu financier : rapport annuel, documents de référence, prospectus, lettre aux actionnaires, communiqués de presse et avis financier, site Internet ;
- La préparation des réunions d'information financière auprès des acteurs de marché notamment lors de la présentation des comptes et d'événements exceptionnels ;
- L'organisation des "road-shows" et des rencontres des dirigeants avec la communauté financière ;
- L'information des actionnaires individuels notamment de l'assemblée générale ;
- L'information des actionnaires salariés ;
- Le suivi de l'évolution des cours des titres cotés de son entreprise principalement sur plans économique, financier, concurrentiel et juridique ;
- Le respect des lois et réglementations nationales et européennes ;
- La perception des attentes des acteurs du marché financier à l'égard de son entreprise.

3-3- La communication financière et les TIC

Un autre événement a permis de faire évoluer la relation dans la communication financière : il s'agit de l'impulsion des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). Celle-ci a permis d'élargir la diffusion d'informations et d'être en constante relation avec les milieux financiers et autres publics.

¹ Watzlawick Paul, Beavin Janet Helmick, Jackson Don De Avila, Une logique de la communication, Le Seuil, Paris, 1972, P : 8.

² Chekkar Rahma, Op.cit, 2007, P : 172.

les TIC regroupent les techniques utilisées dans le traitement et la transmission des informations, principalement de l'informatique, de l'internet et des télécommunications. Par extension, elles désignent leur secteur d'activité économique.¹

Dans le cadre du développement, les projets d'utilisation des TIC sont souvent des efforts risqués, car l'infrastructure des TIC est coûteuse à mettre en place et à maintenir dans de bonnes conditions. Les coûts des TIC, plus particulièrement les honoraires des fournisseurs et hébergeurs d'Internet, peuvent être très élevés. Pour la plupart des pays en développement, le manque d'infrastructures demeure un obstacle principal pour l'utilisation des TIC.²

L'habileté du capital humain est également un point important. Il y a un besoin de formation technique tel que l'éducation générale et la capacité d'exploiter les informations disponibles par les TIC. Il faut s'assurer également d'une possibilité de collaboration entre les membres du réseau pour pouvoir constater un impact important dans l'utilisation des TIC.³

Verdet⁴ soulève alors une question intéressante : "qu'apporte Internet dans le domaine des relations avec les actionnaires ?". Toutefois, l'auteur n'y répond que très succinctement. La réponse apportée par Verdet est la suivante : "à l'évidence, des relations plus directes et plus personnelles s'installent visiblement entre actionnaires et entreprises. Cette tendance ne saurait que s'accélérer." Si renforcement de la publicité financière légale il y a, celle-ci fait également l'objet d'une modernisation sous l'impulsion des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

L'internet est un outil très précieux pour la communication financière qui permet de transmettre des données sous une variété de formats, tels que les communiqués de presse, les graphiques, les discours ou les films à un coût peu élevé. L'envoi de rapports annuels sous format électronique permet de baisser considérablement les coûts d'impression et d'affranchissement ainsi que le temps que les responsables de communication passent au téléphone en répondant aux questions répétitives de la part des investisseurs.⁵

¹ Lacolare Vincent, Baudry Pierre, **Développer l'entreprise numérique**, AFNOR, Paris, 2010, P : 12.

² Neto Isabel, Charles Kenny, Subramaniam Janakiram et Charles Watt, **Look before You leap: the bumpy road to e-developpement**, The World Bank, 2005, P : 1-22.

³ Schware Robert, **e-developpement: from excitement to effectiveness**, The World Bank, 2005, P : 168.

⁴ Verdet.C, **Communication financière - Les relations actionnaires au banc d'essai**, Management et Finance, Numéro 124, février 2001, PP : 49-50.

⁵ Ettredge m., Richardson v. j., Scholz s., **Op.cit.**, 2002, P : 357.

Section 2 : Les obligations de la communication financière en IFRS

Selon Léger (2003), la communication financière doit devenir une véritable communication économique qui a des obligations légales ou réglementaires. Mais elle devient de plus en plus économique avec un objectif prioritaire : expliquer et illustrer la stratégie et les résultats de l'entreprise, établir et souligner ses spécificités par rapport à ses concurrents, présenter ses perspectives en un mot, rendre visible et valoriser l'entreprise auprès des publics divers qu'elle doit séduire dans un environnement de compétition accru.

1- L'information réglementée

L'information du marché est l'une des premières obligations de toute entreprise. Les textes légaux et réglementaires précisent sa nature ainsi que les obligations liées à sa diffusion.

Ces textes encadrent l'information selon son origine et sa logique, à savoir : l'information occasionnelle et l'information continue (l'information périodique et l'information importante).

Par ailleurs, les émetteurs doivent adopter une communication financière volontariste qui dépasse le simple respect des obligations légales en matière d'information, elle doit tenir compte des dimensions économiques et stratégiques de l'entreprise; le tout, bien évidemment, en respectant les limites permises par les conditions de la concurrence et le respect du secret des affaires.

Les obligations d'information qui incombent aux émetteurs sont régies par des dispositions légales et réglementaires. Il s'agit de :¹

L'information occasionnelle : fournie par l'émetteur à l'occasion des opérations financières ;

L'information périodique : concerne en priorité la publication des comptes selon une fréquence annuelle et semestrielle. Elle revêt un caractère récurrent ;

L'information permanente ou importante : porte sur les événements importants marquant la situation de l'émetteur et pouvant avoir une incidence significative sur le cours des titres en bourse ou sur le patrimoine des détenteurs de titres.

¹ **Guide de la communication financière : Obligations et Recommandations**, Conseil Déontologique des valeurs Mobilières, 2012, P : 4. (La version électronique de ce guide est disponible sur le site web du CDVM : www.cdvm.gov.ma - site consulté le : 31/07/2015).

Il faut dire que l'objectif principal de l'information est de fournir des données sur la performance de l'entreprise qui soient utiles aux investisseurs pour la prise de décisions économiques.¹

2- Caractéristiques générales de l'information

L'entreprise repose sur un ensemble de piliers technique, social, économique, financier : l'entreprise ne doit en négliger aucun et le discours doit en être le reflet. Le discours doit être de plus en plus global, comme l'est de plus en plus la communication, et aborder l'ensemble des problématiques : l'histoire, la stratégie, l'évolution du secteur, les produits, les positions de marché, le nombre de produits nouveaux mis sur le marché, les hommes le nombre d'heures de formation, le poids et les axes de la recherche - développement, le nombre de brevets déposés, les résultats bien sûr et encore plus les perspectives.

C'est en quelque sorte l'impérieuse nécessité d'une prise de parole à 360°, tant en matière de thématiques qu'en matière de publics visés.²

L'information donnée au public doit être : Exacte, Complète et précise, Pertinente, Comparable dans le temps et Accessible de manière égale.

Les chiffres comptables fournissent une traduction de la réalité économique de l'entreprise. L'information fournie à travers cette traduction est considérée comme utile si elle satisfait ou peut satisfaire avantageusement les besoins des utilisateurs, ou présente un intérêt particulier pour eux.

Ainsi, si une information comptable entraîne un changement dans le cours d'un titre au moment de sa publication, c'est-à-dire un rendement anormal, l'information sera jugée utile aux investisseurs. Si la publication d'une information comptable entraîne un volume de transaction inhabituel pour un titre donné, on pourra alors déduire que les investisseurs ont utilisé l'information comptable.

La recherche académique fait souvent confusion entre l'utilité et le contenu informatif de l'information comptable. Ball et Brown (1968) soulignent que : « le problème du contenu informatif du résultat est d'un intérêt fondamental pour la profession comptable car il reflète

¹ Djafri Omar, Évaluation des actifs non courants entre coût historique et juste valeur : le cas de l'Algérie, Doctorat en sciences de gestion, Université de Tlemcen, 2014, P : 140.

² Léger Jean-Yves, Op.cit, 2010, P : 54.

directement l'utilité de la comptabilité », Lev (1998) indique que : « le résultat comptable peut être considéré comme utile s'il est associé aux changements du prix des titres ». Ainsi, l'utilité du résultat comptable peut être appréciée à travers l'analyse de l'association entre le prix des actions et les chiffres comptables.¹

3- Vers une meilleure communication financière

Il est important que l'information diffusée par les émetteurs ne se limite pas uniquement à l'information réglementée.

Celle-ci mérite d'être enrichie et accompagnée d'une communication financière plus vaste, volontariste, structurée et régulière, pour cela les émetteurs sont recommandés, de :²

Désigner un responsable de communication : proche des centres de décision, porte parole et point de contact permanent avec le marché financier et les tiers.

Le responsable de la communication doit être en mesure de conseiller le management sur la façon d'établir une stratégie de communication financière et hisser le processus de transparence dans l'esprit collectif de l'entreprise ;

Communiquer plus vite et plus souvent afin de réduire les incertitudes : la tendance mondiale est au raccourcissement des délais de publication des informations financières (publications des indicateurs trimestriels, mise à jour de l'information communiquée...) et surtout à la multiplication des occasions de communiquer (conférences de presse, organisation de réunions d'explication avec les analystes financiers...);

Communiquer plus globalement : des thèmes devraient prendre une part croissante dans la communication des entreprises.

La tendance actuelle est que l'entreprise ne fonde plus sa communication uniquement sur des performances purement comptables et financières réalisées mais qu'elle intègre dans son discours sa stratégie, ses atouts, ses risques, les éléments significatifs qui ne figurent pas nécessairement dans les comptes mais également les questions relatives aux valeurs morales et éthiques et le gouvernement d'entreprise.

¹ Sefsaf Réda, **Op.cit.**, 2012, P : 72.

² Guide de la communication financière : Obligations et Recommandations, **Op.cit.**, 2012, P : 5.

Francis et Schipper (1999) nous précisent que la pertinence d'une information financière peut être définie comme sa capacité à estimer la vraie rentabilité d'une entreprise et son pouvoir explicatif de la valeur de marché d'une entreprise.¹

A performances financières égales, la communication financière pourra constituer un facteur de différenciation, un véritable avantage concurrentiel pouvant se traduire par une valorisation supérieure de l'entreprise.

4- Information requise par la norme IFRS 3

Le référentiel IFRS prévoit qu'un éclairage spécifique soit donné aux utilisateurs des comptes des entreprises ayant réalisé une opération de croissance externe : un acquéreur devrait ainsi indiquer, dans les notes aux états financiers, les informations qui permettent d'évaluer l'impact financier des ajustements comptabilisés pendant la période courante correspondant à des regroupements d'entreprises qui sont survenus pendant la période courante ou au cours de périodes antérieures.

L'acquéreur doit notamment fournir les informations qui permettent aux utilisateurs de ses états financiers d'évaluer la nature et l'effet financier d'un regroupement d'entreprises qui survient au cours de l'exercice ou après la date de clôture mais avant que la publication des états financiers ne soit autorisée.

Les informations prévues par le référentiel IFRS pour atteindre cet objectif sont multiples. Dans un souci de clarté et de facilité de lecture, elles sont classées ci-après en 8 catégories :²

Note : les informations doivent être données pour chaque transaction ; néanmoins, si les transactions prises individuellement ne sont pas significatives, l'information peut être regroupée pour l'ensemble des transactions (IFRS 3 § B65).

1° Informations sur la transaction :

Le nom et la description des entités ou des activités se regroupant, l'objet de la transaction, la date d'acquisition, le pourcentage d'instrument de capitaux propres conférant un droit de vote, des détails sur les activités dont l'entité a décidé de se séparer suite au regroupement, et pour tout regroupement aux termes duquel l'acquéreur détient moins de 100% des capitaux propres

¹ Sefsaf Réda, **Op.cit.**, 2012, P : 72.

² Guide des bonnes pratiques n°17, **Op.cit.**, 2010, P : 33.

de la cible à la date d'acquisition, le montant des intérêts minoritaires dans la cible comptabilisé à la date d'acquisition, les modalités d'évaluation de ce montant et les méthodes d'évaluation et données utilisées pour déterminer la juste valeur des intérêts minoritaires,...

2° *Détail du coût du regroupement (montant agrégé) :*

Description des composantes du coût, du nombre d'instruments de capitaux propres susceptibles d'être émis, de la juste valeur de ces instruments et des modalités de détermination de cette juste valeur, de la nature et des modalités de calcul des éventuelles clauses d'ajustement de prix,....

3° *Goodwill :*

Description des facteurs ayant conduit à la comptabilisation d'un goodwill (synergies, savoir-faire,...), rapprochement de la valeur comptable du goodwill au début et à la fin de la période (effet des dépréciations, de change, d'impôts, de reclassements ,acquisition et cession,...), ...

4° *Affectation du prix :*

Montants comptabilisés à la date d'acquisition pour chaque catégorie d'actif, de passif et de passif éventuel. Cette affectation doit se faire selon une approche stratégique.

L'identification des raisons fondamentales du regroupement (achat d'une marque, d'une technologie, d'un savoir-faire, d'un carnet de commande...) permettra de faciliter l'affectation du prix.

L'affectation peut être provisoire l'année de la réalisation du regroupement. L'année suivante cette affectation devra être définitive.

5° *Effets du regroupement sur les résultats futurs de l'acquéreur :*

Le type d'affectation du coût du regroupement peut avoir des incidences sur les résultats futurs qui doivent être indiqués (affectation à des actifs amortissables, travaux en cours...)

6° *Justification de l'écart d'acquisition résiduel :*

Le goodwill résiduel est généralement relatif aux synergies, au savoir-faire (capital humain) et au développement des actifs post acquisition.

7° *Résultat de la société acquise :*

Le montant du résultat de l'entreprise acquise depuis la date d'acquisition inclus dans le résultat de l'acquéreur, les informations pro-forma : les produits et le résultat de l'entité regroupée comme si le regroupement avait été effectué à l'ouverture de la période concernée et l'ouverture de la période précédente.... Le terme résultat fait référence à l'ensemble des agrégats d'exploitation (Chiffre d'affaires, EBIT¹, EBITDA²...).

8° *Eventuels ajustements comptabilisés* au titre des acquisitions intervenues au cours de la période ou des périodes précédentes

5- L'information financière relative aux regroupements d'entreprises

L'acquéreur doit fournir les informations qui permettent aux utilisateurs de ses états financiers d'évaluer la nature et l'effet financiers d'un regroupement d'entreprises qui survient pendant la période de reporting courante ou après la fin de la période de reporting, mais avant que la publication des états financiers ne soit autorisée.

Les informations à communiquer doivent distinguer les immobilisations incorporelles générées en interne (goodwill) et les autres immobilisations incorporelles. L'entreprise fournira principalement un rapprochement entre les valeurs comptables du goodwill à l'ouverture et à la clôture de l'exercice.

L'acquéreur doit fournir des informations permettant aux utilisateurs de ses états financiers d'évaluer les effets financiers des ajustements comptabilisés pendant la période courante correspondant à des regroupements d'entreprises qui sont survenus pendant la période courante ou au cours de périodes antérieures.

La norme comptable internationale IAS 36 relative à la dépréciation des actifs impose, pour chaque groupe d'unités génératrices de trésorerie pour lequel la valeur comptable des écarts d'acquisition est significative, une description des hypothèses clés utilisées dans la détermination de la valeur recouvrable, valeur calculée le plus fréquemment sur la base d'une projection de flux de trésorerie.

¹ Le bénéfice avant intérêts et impôts ou résultat avant intérêts et impôts est un élément clé de la comptabilité des sociétés. Il s'agit du résultat duquel sont déduits les intérêts des débiteurs et les impôts.

² En finance, l'expression de langue anglaise Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization, connue par son sigle EBITDA désigne les revenus avant intérêts, impôts, dotations aux amortissements et provisions sur immobilisations.

Par exemple, si un groupe est doté d'une comptabilité de gestion par zone géographique, un groupe est en mesure de tester ses écarts d'acquisition et ses actifs incorporels à durée de vie indéfinie sur la base de chaque secteur géographique.

Ainsi, la norme IAS 36 relative à la dépréciation des actifs préconise des informations à fournir en ce qui concerne la sensibilité des valeurs testées aux variations d'hypothèses clés, qui s'applique au niveau des UGT dans lesquels le goodwill a été alloué.

La norme IAS 36 requiert qu'une sensibilité des tests de perte de valeur en fonction d'une modification d'un ou plusieurs paramètres retenus dans le calcul de la valeur recouvrable soit communiquée en annexe, lorsqu'un changement d'une hypothèse pourrait conduire à ce que la valeur comptable de l'UGT excède sa valeur recouvrable.

L'entreprise est alors tenue d'indiquer le montant pour lequel la valeur recouvrable excède la valeur comptable.

La norme IAS 1, qui traite des principales sources d'incertitudes relatives aux estimations, stipule qu'une entreprise doit s'assurer que son annexe présente :

- la nature de l'hypothèse ou d'une autre incertitude relative aux estimations;
- la sensibilité des valeurs comptables aux méthodes, hypothèses et estimations qui forment la base de leur calcul, y compris les raisons de cette sensibilité ;
- la résolution prévue d'une incertitude et la fourchette des issues raisonnablement possibles au cours de la période suivante pour ce qui concerne les valeurs comptables des actifs et passifs affectés ;
- une explication des modifications apportées aux anciennes hypothèses relatives à des actifs et passifs, si l'incertitude perdure.

La méthode du goodwill complet conduit à une valorisation plus importante de l'écart d'acquisition positif et des intérêts minoritaires. En conséquence, le risque de dépréciation, et le montant de celle-ci, est plus important que dans le cadre du goodwill partiel.

Section 3 : L'utilité des états financiers s'agissant des actifs incorporels

L'actif intangible désigne tous les éléments de l'entreprise, qui participent à la réussite de celle-ci en termes de revenus, autres que ceux qui sont identifiés et qui correspondent aux équipements et autres biens matériels et monétaires.

Ces éléments de l'actif immatériel, ou actif incorporel, richesse incorporelle, ou encore capital immatériel sont en extension : ¹

- le savoir-faire industriel et organisationnel;
- la capacité de négociation;
- les actifs relevant de la propriété industrielle : les brevets, les dessins et modèles, les marques, la propriété littéraire et artistique (les droits d'auteur et les droits de reproduction), les logiciels et bases de données;
- les éléments nés d'autorisations administratives : permis miniers, quotas (sucreries, laitiers, d'importation...), autorisations d'ouverture d'exploitation (pharmacie, grandes surfaces...), autorisations diverses (atterrissage...).

1- Origine de la question

Pour s'adapter aux enjeux de la normalisation comptable internationale, l'IASC (International Accounting Standards Committee) a été réformé en avril 2001. L'élément central de cette réforme vise à attribuer à l'IASC un véritable statut de normalisateur international alors qu'il remplissait essentiellement un rôle d'harmonisateur.²

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.

Toutefois, la position retenue par l'IASB (International Accounting Standards Board) a évolué de façon importante au cours des dernières années : la norme IFRS 3, adoptée en 2004, et applicable pour les regroupements survenus à compter du 31 mars 2004, s'est substituée à la norme IAS 22, adoptée en 1983.

¹ Denis Jean-Philippe, Martin Alain-Charles, Silem Ahmed, **Lexique de gestion et de management**, Dunod, 9ème édition, Paris, 2016, P : 7.

² Brun Stéphan, **Op.cit.**, 2006, P : 24.

1-1- Position antérieure à IFRS 3 et IFRS 3 révisée : IAS 22

Depuis plus de deux décennies, on insiste sur l'importance des enjeux stratégiques relatifs aux actifs immatériels qui prennent de plus en plus de poids dans l'économie en général et lors de la valorisation d'entreprises, en particulier. Généralement, on distingue les actifs incorporels « protégés » (exemples : brevets & marques notamment) des autres actifs immatériels plus difficiles à cerner (exemples : capital humain, capital clients, capital organisationnel et relationnel, etc.).¹

Il est, par ailleurs, d'usage d'inclure globalement l'ensemble de ces actifs intangibles dans la masse opaque dite du goodwill qui représente la différence entre la valeur d'une société (cotée ou non) et le total de ses actifs nets

La question des écarts 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'IASC de la norme IAS 22 Comptabilisation des regroupements d'entreprises.

L'une des caractéristiques majeures de la norme comptable internationale IAS 22 par rapport à la norme américaine APB No. 16 est de ne pas permettre la méthode du pooling of interest (ou de manière très restrictive). Sous le référentiel IFRS, l'entreprise qui se livre à une opération de croissance externe doit généralement appliquer la méthode du coût d'acquisition (purchase method, IAS 22.17).

Le normalisateur international avait donc pris en compte dès 1983 les critiques formulées à l'encontre de la norme APB No. 16². Selon cette approche, la société acquéreuse comptabilise le goodwill généré par l'opération à l'actif de son bilan. L'impossibilité de recourir au pooling of interest devait mécaniquement se traduire par une augmentation du goodwill et a donc nécessairement conduit le normalisateur à s'intéresser parallèlement :³

- aux problèmes générés par l'importance croissante de ce goodwill dans les comptes des groupes,

¹ Ouziel Jacky, **Comment valoriser concrètement des actifs immatériels ?**, La Revue du Financier, n° 171, Mai-Juin 2008, P : 23.

² La principale critique consistait contester la possibilité offerte aux émetteurs de recourir à deux méthodes alternatives : la méthode de la comptabilisation au coût (purchase method) ou l'approche dite du pooling of interest si certaines conditions sont remplies (APB 16.45 et s).

³ Astolfi Pierre, **Contribution à l'étude de l'utilité des normes comptables pour les investisseurs : application à l'identification des actifs incorporels dans le cas des regroupements d'entreprises**, Doctorat en sciences de gestion, Université Paris-Dauphine, 2012, P : 95.

- et donc à la question de savoir dans quelle mesure il est possible d'affecter ce goodwill à des actifs incorporels identifiables.

- Autres actifs incorporels identifiables

La norme IAS 22, à la différence de la norme américaine APB N° 17, précise les conditions permettant la comptabilisation des actifs incorporels acquis. C'est ainsi que ces derniers ne peuvent être reconnus au bilan de la société acquéreuse que (IAS 22.26) :

- 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.

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 des marques en particulier, le critère de fiabilité faisait d'ailleurs dire à Stolowy et al. (2001, p. 47) 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, selon notre interprétation de l'IAS 38, que l'écart de première consolidation devait être rarement affecté aux marques, faute d'une évaluation suffisamment fiable ».

L'IAS 22, reprise sur ce point par IAS 38, marque ainsi une opposition idéologique, presque philosophique, par rapport à la conception américaine. En effet, alors que le normalisateur international insiste sur la fiabilité des actifs reconnus et donc de fiabilité des états financiers, le normalisateur américain privilégie au contraire la pertinence des états financiers (en ce sens, Stolowy et al., 2001, p. 57). La position du FASB tend donc à faciliter la reconnaissance des actifs incorporels considérant que la variété des actifs incorporels reconnus de façon distincte du goodwill constitue un facteur de pertinence des états financiers.¹

Il convient alors de faire état du revirement de l'IASB qui, sous la pression de l'évolution du normalisateur 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 Astolfi Pierre, **Op.cit.**, 2012, P : 96.

1-2- Position actuellement en vigueur : IFRS 3 et IFRS 3 révisée

- Vers davantage d'actifs incorporels identifiés séparément du goodwill

L'IAS 22 a en effet été remplacée par l'IFRS 3, adoptée en 2004 et applicable de façon obligatoire à compter de la clôture 2005. L'IFRS 3 a elle-même été remplacée par l'IFRS 3 révisée¹ adoptée par l'Union Européenne le 3 juin 2009 et applicable de façon obligatoire aux exercices ouverts à compter du 1^{er} juillet 2009 (de ce fait l'année 2010 constitue, le plus souvent, le premier exercice application effective de la norme IFRS 3 révisée).

i) Fondement avancé par le normalisateur international pour justifier l'évolution de l'IAS 22

Le normalisateur international observe (IFRS 3.BC 89) que « le Conseil [le board de l'IASB] a été d'accord également avec la conclusion atteinte dans IAS 22 ainsi que par les normalisateurs canadien et des Etats-Unis 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».

Les BC de la norme IFRS 3 révisée (en date du 10 janvier 2008) confirment cette tendance en rappelant à ce titre que « 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, il est précisé que: « 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».

Par conséquent, dans la conception retenue par les normalisateurs, 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. Le normalisateur international a donc souhaité, à

¹ 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) ».

son tour et dans le prolongement des avancées réalisées par son homologue américain, favoriser la reconnaissance des actifs incorporels de façon séparée du goodwill.

En associant directement et précisément l'utilité des états financiers à l'application d'une disposition comptable, il est intéressant d'observer que les normalisateurs ont affiché un certain volontarisme et une certaine audace : en effet, ils offrent ainsi la possibilité aux chercheurs d'étudier, voire de contester, de manière empirique la façon dont cet objectif d'utilité a été, ou non, effectivement atteint.

ii) Position davantage favorable à la reconnaissance des actifs incorporels

C'est ainsi que 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 considère que le critère de fiabilité de l'évaluation est présumé pour les actifs incorporels à durée de vie finie.

Enfin, 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 une liste précise d'actifs incorporels susceptibles d'être identifiés. Cette liste, inspirée de la démarche US Gaap, constitue un outil très précieux pour les praticiens.

- Détail des informations requises selon IFRS 3/ IFRS 3(R)

Les informations requises en application de IFRS 3 / IFRS 3 (R) sont proches de celles prescrites par SFAS 141 / 141(R). Elles ont notamment vocation à faciliter les travaux de valorisation de la société acquéreuse par les investisseurs et le marché en général.

C'est ainsi que IFRS 3 (R).59 précise que « l'acquéreur doit communiquer l'information qui permet aux utilisateurs de ses états financiers d'évaluer la nature et l'impact financier d'un regroupement d'entreprises qui s'est produit :¹

- Soit durant la période courante de reporting

- Soit après la fin de la période de reporting mais avant que la publication des états financiers n'ait été autorisée ».

¹ Astolfi Pierre, **Op.cit.**, 2012, P : 99.

L'annexe B de la norme comptable internationale IFRS 3 "Regroupements d'entreprises" (R) (B64 à B66) fournit ainsi une liste très détaillée des informations devant être communiquées par l'acquéreur, parmi lesquelles figurent notamment, à l'instar de la norme SFAS 141(R), les informations suivantes : ¹

- informations générales relatives au regroupement ;
- informations relatives à l'allocation du prix d'acquisition ;
- informations relatives à la nature et au montant des actifs incorporels reconnus séparément du goodwill ;
- informations relatives au goodwill reconnu.

1-3- Conclusion des positions retenues

Les actifs incorporels sont souvent considérés comme moins liquides que les autres actifs, mais leur ROI (retour sur investissement) s'avère plus élevé car généralement plus risqué.

Par ailleurs, autre particularité importante de la plupart des immatériels : le faible degré de contrôle que l'organisation peut exercer sur eux, en raison de leur perméabilité et volatilité.

Bref, l'économie de la connaissance et de l'innovation constitue une réalité économique que ne reflètent pas fidèlement les comptes des entreprises.²

Il ressort que l'étude de l'utilité des normes comptables et des états financiers est particulièrement pertinente s'agissant du cas des actifs incorporels identifiés dans un contexte de regroupement d'entreprises, compte tenu notamment : ³

- des facteurs liés à l'opération de croissance externe elle-même,
- de la façon dont la position initialement retenue par les normalisateurs comptables a été contestée par la littérature académique,
- et de la façon dont les normalisateurs ont réagi face aux critiques ainsi formulées (publication des normes SFAS 141 et IFRS 3).

¹ **Idem**, P : 99.

² Ouziel Jacky, **Op.cit.**, 2008, P : 24.

³ Astolfi Pierre, **Op.cit.**, 2012, P : 100.

Né du manque de représentativité des normes comptables, le capital immatériel a depuis son origine été associé à la richesse cachée de l'entreprise, cette fraction de sa valeur que l'on ne peut lire dans les états financiers. Dès l'apparition de ce concept au début des années 90, les spécialistes du sujet ont cherché à en déterminer la valeur.

En partant du principe que la valeur de marché reflète la richesse globale d'une entreprise, en opposition à la valeur comptable qui doit répondre à des contraintes plus normatives qu'économiques, il était tentant de rapprocher la valeur du capital immatériel de l'écart entre la valeur de marché et la valeur comptable.

Selon cette « approche soustractive », puisque tous les actifs corporels doivent apparaître au bilan de l'entreprise, que leur valeur peut être corrigée pour donner une vision fiable du patrimoine de l'entreprise, et donc une valeur comptable plus en phase avec la réalité économique, par déduction l'écart avec la valeur de marché reflèterait donc la valeur des actifs absents du bilan, par définition le capital immatériel.

Cette méthode soustractive a l'avantage d'être très facile à utiliser puisqu'il n'y a pas de calcul à effectuer, si ce n'est une soustraction. Elle est d'autant plus simple que l'entreprise étudiée est cotée et donc sa valeur de marché disponible.

Ainsi, on a associé le capital immatériel au Q de Tobin, au PBR (Price to book ratio) ou encore à la survaleur ou écart d'acquisition. Or si la simplicité de la méthode est évidente, sa pertinence l'est beaucoup moins.¹

2- L'asymétrie d'information et les actifs incorporels

Un certain nombre de facteurs expliquent que les incorporels et le goodwill mis en évidence dans le cadre d'un regroupement d'entreprises ont un impact plus important sur l'asymétrie d'information. Ils méritent donc une attention toute particulière de la part du chercheur.

Tout d'abord, nous observons que le normalisateur a lui-même mis en avant l'importance du lien susceptible d'exister entre reconnaissance des actifs incorporels de façon séparée du goodwill dans un contexte de regroupement et utilité des états financiers.

Ainsi, l'IASB (le normalisateur international), s'exprimant conjointement avec le FASB (le normalisateur américain), a confirmé dans la norme comptable internationale IFRS 3 révisée

¹ Dumont Didier, **La valorisation du capital immatériel**, La Revue du Financier, n° 171, 2008, P : 14.

la position déjà exprimée dans la norme comptable internationale IFRS 3 non révisée (BC 89) : « 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»¹.

Les opérations de croissance externe, dans la mesure où elles se traduisent par la comptabilisation d'un goodwill, constituent autant de contextes favorables à une aggravation significative de l'asymétrie d'information entre un principal et son agent.

Cette augmentation de l'asymétrie est liée à un cumul de quatre facteurs que nous proposons de distinguer : ²

- facteurs liés aux effets potentiels de l'opération de croissance externe sur l'augmentation de la complexité de l'organisation ;
- facteurs liés à l'augmentation tendancielle de la part immatérielle de l'économie (cette augmentation étant plus ou moins prononcée selon le secteur industriel concerné par l'opération) ;
- facteurs liés à l'effet des opérations de croissance externe en termes d'earnings management;
- facteurs liés à la façon dont l'opération d'acquisition est susceptible d'exacerber les différences fondamentales entre principal et agent.

A. Facteurs liés aux effets de l'opération de croissance externe sur la complexité de l'organisation de la firme

L'opération de croissance externe menée peut se traduire par une complexification de l'organisation du groupe acquéreur : ce dernier, à l'issue de l'acquisition, devra gérer davantage d'activités, dont certaines seront moins bien connues et maîtrisées par le management et les actionnaires ou investisseurs (cas des processus de croissance externe conduits dans le cadre d'une stratégie de diversification), multipliant alors l'origine des flux de trésorerie futurs et les sources de risques potentiels.

¹ IFRS 3(R) BC 158.

² Astolfi Pierre, **Op.cit.**, 2012, P : 64.

La croissance externe peut donc se traduire par une augmentation de la complexité et de l'opacité d'une firme en termes :

- d'inputs,
- de fonctionnement,
- et d'outputs.

Soulignons que cette complexité est de nature à favoriser l'émergence d'un « enracinement » des dirigeants au détriment des actionnaires : une stratégie de croissance externe peut, le cas échéant, conduire à conserver le management en place, alors même que l'efficacité de ce management n'est pas démontrée.

B. Facteurs liés à l'augmentation de la part immatérielle de l'économie (hors effets des earnings management)

Le manque d'information sur l'immatériel peut être à l'origine de la sur- ou sous-évaluation du potentiel de la société. Il semble que le marché souffre d'une insuffisance de données quantitatives sur la valeur de l'actif immatériel. Par ailleurs, un manque d'échanges d'information en interne rend difficile la communication externe sur la richesse immatérielle.¹

De plus, la complexité induite par toute opération de croissance externe est exacerbée par l'augmentation de la part immatérielle de l'économie, augmentation d'autant plus sensible dans certains secteurs particulièrement concernés par la R&D et l'innovation, tels que la pharmacie, le secteur des télécommunications ou le secteur informatique.

Ainsi, Nakamura (2003) observe qu'en 2000, les entreprises américaines ont investi 1000 milliards de dollars dans des actifs incorporels.

Il ajoute que ces incorporels représentent, en moyenne, 84% du prix d'acquisition dans l'échantillon servant de base à l'étude.

De même, si c'est en dehors du contexte de regroupement d'entreprises que le lien entre part croissante des actifs incorporels et asymétrie informationnelle a été le plus adressé par la littérature académique, les conclusions de cette littérature n'en restent pas moins pertinentes s'agissant des enjeux en termes de croissance externe.

¹ Guyot Malgorzata, **Op.cit.**, 2010, P : 76.

Par exemple, les travaux d'Aboody et Lev (2000), conduits sur la période 1985-1997, tendent à démontrer que l'asymétrie informationnelle est d'autant plus importante que l'entreprise réalise des investissements massifs en R&D.

Comme nous le verrons ultérieurement, la question de la capacité des états financiers à traduire correctement et de façon pertinente ces mutations profondes de l'économie a été largement étudiée par la littérature académique .

Or, l'augmentation de la part immatérielle dans les actifs acquis, augmentation générée par une prégnance plus forte de l'innovation et de la R&D, se traduit naturellement par l'identification d'un goodwill plus important, plus difficile à appréhender par les actionnaires et aggravant ainsi l'asymétrie informationnelle (indépendamment de la question des impacts des PPA en termes d'earnings managements).

Ainsi que le décrit Nwogugu (2009, p. 20), « l'opacité du goodwill crée une asymétrie d'information substantielle et d'importants effets psychologiques (tels qu'un plus grand risque perçu, (...), davantage de comportement mimétique, une difficulté pour comprendre le risque, un comportement court-termiste et une propension accrue au non-respect des règles en vigueur) ». Nwogugu (2009, p. 28) ajoute que « les SFAS 142 et 141(R) n'ont pas été conçues pour réduire, et ne réduisent pas, l'asymétrie entre (...) le management et les actionnaires ».

C. Facteurs plus spécifiquement liés à l'impact potentiel de l'acquisition et des travaux de PPA sur la pratique d'earnings management

Les effets liés à l'augmentation de la part immatérielle de l'économie sont renforcés par un comportement de type earnings management de la part des dirigeants.

En effet, la démarche d'allocation du prix d'acquisition (PPA), notamment en exacerbant la subjectivité inhérente à la nature des actifs incorporels, facilite l'optimisation discrétionnaire de la présentation des résultats par le management (ou earnings management).

Or, ces earnings management sont également une source importante d'asymétrie d'information : ils contribuent à créer, et ensuite à pérenniser, la situation de déficit informationnel dans laquelle se trouve l'actionnaire vis-à-vis de la véritable nature des actifs incorporels acquis et de la performance réelle d'une entité, dans un contexte de regroupement d'entreprises.

D. Facteurs liés à la façon dont l'acquisition et les travaux de PPA sont susceptibles d'exacerber les différences fondamentales entre principal et agent

L'augmentation de la complexité de la firme est d'autant plus sensible pour l'investisseur que les différences entre principal et agent sont exacerbées à l'occasion d'une opération de croissance externe. Notamment, l'actionnaire non dirigeant n'est pas, le plus souvent, étroitement associé à la décision d'acquisition, ni à ses modalités de mise en œuvre.

En effet, en application de la théorie de l'agence décrite précédemment, il est généralement prévu une délégation par l'actionnaire de ses pouvoirs de décision en matière de croissance externe aux organes en charge de l'administration et de la direction générale.

Cette délégation existe quelle que soit l'organisation (forme moniste ou dualiste, avec un directoire et un conseil de surveillance).

Les travaux de Henning et al. (2000, pp : 375-386) avaient mis en évidence une relation positive significative entre « la valeur de marché [de la firme] et la composante du goodwill associée aux synergies, [suggérant ainsi] que les investisseurs perçoivent l'acquéreur comme étant bénéficiaire de gains additionnels en termes de synergies ».

Or, la difficulté vient du fait que la concrétisation des synergies potentielles sera largement dépendante du management en place de l'acquéreur, sans que les actionnaires soient généralement en mesure d'influer sur cette concrétisation.

Enfin, nous pouvons observer que l'agent n'a pas, rationnellement, intérêt à communiquer de façon approfondie à son principal les motivations profondes et les modalités d'une opération majeure de croissance externe, aggravant ainsi l'asymétrie d'information.

En effet, le principal et l'agent sont susceptibles d'apprécier les acquisitions à la lumière de critères fondamentalement distincts.

Ainsi, généralement, le principal affiche, compte tenu de sa nature intrinsèque et de ses fonctions une aversion au risque plus importante que l'agent ; l'agent, comme le soulignait Smith (1776), rappelé par Jensen et Meckling (1976), n'investit pas son propre patrimoine et ne démontre donc pas la même « vigilance anxieuse » que l'actionnaire s'agissant de la bonne allocation des fonds.

3- Qualité de la communication financière et l'asymétrie d'information

Après les scandales financiers survenus au début de la décennie aux Etats-Unis et en Europe (Enron, Worldcom, Vivendi Universel, Parmalat ...), les investisseurs sont saisis de doute sur la sincérité et l'utilité des informations comptables publiées dans les états financiers.¹

L'hypothèse de l'asymétrie d'information caractérise « toute situation dans laquelle deux ou plusieurs individus doivent prendre des décisions importantes concernant un même évènement, projet ou actif, mais ne disposent pas de la même quantité et qualité d'information sur cet évènement, projet ou actif » (Beaudoin et St- Pierre, 1999, P : 16).

Les dirigeants de l'entreprise disposent, en effet, d'une information supérieure à celle détenue par les investisseurs, et cette information privée permet à ces dirigeants d'être les mieux à même de prévoir les flux futurs de l'entreprise (Biyamba, 2007).

La qualité de la communication financière passe ainsi, par une réduction de ces asymétries d'informations entre l'entreprise et ses différents partenaires et une limitation du pouvoir informationnel de son dirigeant.²

3-1- Asymétrie d'information et pouvoir informationnel

Le pouvoir informationnel est fondé sur la relation d'inégalité qui résulte de l'asymétrie d'information. Loin de se voir défini comme une « propriété » ou un « attribut », le pouvoir informationnel se perçoit comme une « forme particulière de relations humaines »

Friedrich, (1956). Jacquemin (1967) le définit comme « la capacité de faire accomplir par autrui, en tout ou en partie, ce que l'on veut qu'il fasse ».

¹ Saadi Tayeb, Le contenu informationnel du résultat net après l'introduction des normes IFRS, Gestion 2000 Volume 31 - numéro 4 - 2014, P : 17.

² Dans les publications et les discussions sur la communication financière, on rencontre trois termes différents :

- **Le reporting** est un processus de transfert de données financières et non financières au sein de l'entreprise et vers l'extérieur.
- **La communication financière** est un processus interactif qui vise l'échange d'information entre l'entreprise et les publics concernés : externes et internes, c'est-à-dire, les actionnaires, les partenaires commerciaux, les créanciers, les employés et les clients.
- **Relations Investisseurs** est un terme plus précis. Il décrit la partie de la communication financière destinée aux actionnaires, aux analystes et à la presse financière.

Le point commun de ces trois termes est le transfert de données. Cependant, il ne s'agit pas uniquement de transférer l'information vers le marché. Une communication réussie consiste également à échanger les données en interne et à demander le retour sur l'information publiée.

En effet, le pouvoir informationnel ne peut se manifester que par sa mise en œuvre dans une relation qui met aux prises deux ou plusieurs acteurs dépendants les uns des autres dans l'accomplissement d'un objectif commun qui conditionne leurs objectifs personnels.

Il permet d'expliquer la nécessité pour les organisations de surveiller l'environnement et d'avoir recours à des stratégies de gestion de l'information.

Pour Evans (2002), le pouvoir informationnel d'une unité économique est sa capacité à modifier, par action directe ou indirecte, au moyen de l'information, le comportement, les conditions, ou le résultat économique d'autres unités, dans le but d'obtenir un avantage économique net. Il est considéré comme la capacité que procure l'information à ceux qui la possèdent d'exercer une influence sur la décision et le comportement des agents en vue d'obtenir un avantage. Cet avantage est appelé « rente informationnelle ».

Le pouvoir informationnel repose sur 4 hypothèses environnementales et comportementales des agents économiques. Ces hypothèses décrivent le comportement des agents qui se servent de l'information comme variable stratégique de pouvoir en vue d'obtenir un avantage : ¹

- L'asymétrie informationnelle :

A la fois environnementale et comportementale, l'asymétrie informationnelle consiste en l'inégalité de possession de l'information par les agents économiques. Elle dépend d'abord, de l'individu lui-même, de sa capacité de production, de collecte, de traitement et de transmission de l'information.

Elle dépend également de la position qu'occupe cet individu dans le processus de diffusion d'informations qui détermine l'existence et la genèse de l'asymétrie informationnelle. En effet, le dirigeant, du fait de sa fonction et sa position au centre des flux d'informations, se trouve au cœur des asymétries informationnelles, ce qui explique son pouvoir.

- Le comportement actif des agents :

Le dirigeant exerce une activité informationnelle surtout si on admet que l'information est une source de pouvoir. Cette activité consiste à rechercher, produire, diffuser ou retenir l'information et se traduit par un comportement véritablement actif.

¹ Nejjar Wafae Nada, **Contribution à l'analyse des mécanismes de gouvernance explicatifs de la qualité de la communication financière : cas des entreprises du SBF 120**, Doctorat en sciences de gestion, Université d'Orléans, 2011, P: 172.

- La recherche de l'intérêt individuel maximal :

D'après Georgescu-Roegen (1994), l'individu est en recherche continue de l'accroissement de ses intérêts.

Cette recherche de l'intérêt individuel explique les raisons qui poussent les dirigeants à la manipulation de la communication financière étant donné leur position dans l'entreprise.

- La non neutralité de l'information :

Le postulat de transparence signifie que toute l'information nécessaire aux agents est disponible instantanément et gratuitement. Si on admet que l'information a un coût, elle est donc imparfaite et n'est pas neutre.

3-2- Les stratégies de manipulation de l'information dont dispose le dirigeant

Le dirigeant utilise l'asymétrie d'information dont il dispose pour rendre plus difficile la lecture et l'interprétation des performances de l'entreprise qu'il dirige.

Dans ce sens, nous allons dans ce qui va suivre, montrer comment l'asymétrie d'information entre le dirigeant et les différentes parties prenantes peut affecter la qualité de la communication financière.

La transparence dépend aussi de la qualité de l'analyse fournie par les dirigeants. Les données chiffrées ne sont plus suffisantes. Elles doivent être complétées par des commentaires et des discussions sur l'activité, la rentabilité ¹, les tendances et les événements clés de l'exercice.

A cet effet, le dirigeant peut manipuler l'information à travers deux stratégies que sont :²

- Le lissage des résultats par rapports à ceux des exercices précédents ;
- La gestion stratégique des résultats par le timing de la diffusion de l'information, le choix des méthodes comptables.

¹ La rentabilité est **la capacité d'un capital à créer du revenu**. Pour mesurer la rentabilité d'une entreprise, il s'agit donc de mettre en relation les profits réalisés par cette entreprise et les capitaux engagés pour les obtenir. Il existe cependant différentes manières de définir et de calculer la rentabilité ; on peut retenir les suivantes :

- **La rentabilité financière** retenue ici correspond au rapport : Résultat net / Capitaux propres.

- **La rentabilité économique** exprime la capacité de l'entreprise à dégager un résultat en utilisant l'ensemble de son actif financé par des ressources stables. La rentabilité économique correspond au rapport : Résultat net / (Capitaux propres + Dettes financières à long terme).

² Nejjar Wafae Nada, **Op.cit**, 2011, P: 174.

3-2-1- Le lissage des résultats

De toutes les données comptables et financières divulguées régulièrement dans les états financiers, le résultat net attire le plus d'attention des investisseurs. En effet, le résultat net est considéré comme l'indicateur qui résume au mieux la performance de la firme.¹

Breton et Chenail (1997, p 55), définissent le lissage de résultat comme un processus qui tend à diminuer les bénéfices présentés durant les années fastes pour les reporter sur les années plus difficiles, voire déficitaires, afin de produire l'image d'un bénéfice stable sur plusieurs années.

Cette pratique qui cherche à réduire les fluctuations des résultats comptables afin d'assurer un niveau constant et une croissance régulière des bénéfices nuit à la qualité de la communication financière.

Le dirigeant, du fait de son pouvoir informationnel, utilise cette technique afin d'éviter les fluctuations trop importantes des résultats afin de les maintenir à l'intérieur d'une certaine fourchette. Le lissage des résultats, dans le cadre de la théorie du signal, peut être considérée comme un acte d'opportunisme (Stolowy et Breton, 2003, p.133).

Le dirigeant adopte cette stratégie afin de minorer l'endettement de son entreprise et de maintenir un niveau confortable de rémunération. Stolowy et Breton (2003) considèrent le lissage des résultats comme une pratique favorable au dirigeant et préjudiciable pour les actionnaires, contrairement à Wirtz (2002), qui le considère comme un signal qui permet de réduire la perception du risque de l'entreprise par les investisseurs. Si le risque perçu diminue, la valeur de la firme augmente.²

Wirtz (2002) distingue entre trois techniques utilisées par le dirigeant afin de lisser les résultats :

- La première consiste à échelonner les transactions courantes, afin de réduire les variations du résultat dans le temps;
- La seconde se fait par l'allocation des charges et des produits calculés dans le temps;
- La troisième consiste à modifier la classification des postes dans le compte de résultat.

¹ Saadi Tayeb, **Op.cit**, 2014, P : 18.

² Nejjar Wafae Nada, **Op.cit**, 2011, P: 174.

En maîtrisant les informations financières, le dirigeant peut faire, défaire et maquiller les résultats de l'entreprise. Ceci a pour conséquence de renvoyer une image infidèle des résultats de l'entreprise.

Comme pour la plupart des techniques de gestion des données comptables, il s'agit de profiter des options de présentation mais surtout d'interprétation des normes comptables.

Le comportement de lissage est guidé par le désir du dirigeant de faire un compromis entre l'utilité qu'il tire de son revenu personnel et les efforts qu'il fournit pour générer les résultats de la firme. L'agent est donc incité à lisser car sa rémunération dépend pour une période donnée des résultats publiés lors de la période précédente.

Trueman (1986) montre que cette relation d'agence constitue une incitation aux pratiques de lissage dans un contexte d'asymétrie d'information.

Le dirigeant met en place une politique de lissage des résultats publiés car une telle politique augmente la probabilité que la variance des résultats soit basse et donc diminue le coût de la dette supporté par les actionnaires.

3-2-2- La gestion stratégique des résultats

Parmi les facteurs organisationnels internes, nous avons retenu la profitabilité de l'entreprise et l'étendue du plan de réduction annoncé. En effet, la profitabilité est un des facteurs testés dans les divulgations volontaires, même si les résultats ne sont pas toujours significatifs (Meek *et al.* 1995, Lev et Penman, 1990). Le résultat net comptable constitue cependant un des indicateurs de déclin de la performance (John *et al.* 1992) et permet donc d'identifier une situation conjoncturelle difficile. ¹

La gestion stratégique des résultats, par rapport aux choix de méthodes comptables, nécessite de gérer les « accruals ² » en utilisant les espaces discrétionnaires laissés par les normes comptables pour affecter le montant des résultats (Wirtz, 2002).

Cette stratégie reste difficile à identifier pour les utilisateurs externes. Elle exerce une influence considérable sur la qualité de la communication financière.

¹ Rivière Anne, **Politique de réduction des coûts et communication financière : ritualisme, opportunisme ou nomadisme ?**, Comptabilité - Contrôle - Audit, 2010/2 (Tome 16), P : 135.

² **ACCRUAL** : Principe comptable qui a pour but d'établir un coût non comptabilisé pour une période donnée. Les accruals correspondent à l'ensemble des produits et des charges calculés.

Bushee et Noe (2000) soulignent que la publication est un mécanisme de monitoring peu coûteux de la performance de l'entreprise et que les investisseurs sont attirés par des firmes qui ont une bonne qualité de publication financière.¹

Teoh et Hwang (1991) proposent un modèle qui montre comment la chronologie de diffusion peut permettre aux firmes de signaler certaines informations qu'il n'est pas possible de transmettre directement de façon crédible.

Gennotte et Trueman (1996) analysent deux aspects de la chronologie de diffusion :²

Le premier concerne le choix entre diffuser l'information durant les heures de marché ou après la fermeture. Leur principal résultat est que la réaction du marché à une annonce dépend du moment à laquelle cette information est communiquée au cours de la journée.

Dans cette perspective, ils montrent que le cours reflète bien le contenu informationnel d'une annonce de résultat lorsque celle-ci est communiquée durant les heures d'ouverture du marché plutôt qu'après sa fermeture.

Par ailleurs, ce modèle présente deux limites principales. D'une part, l'idée de base de ce modèle qui considère que les firmes diffèrent la communication des bonnes nouvelles pour signaler au marché leur confiance en l'avenir est contre intuitive.

D'autre part, le fait que les firmes détenant les informations les moins favorables communiquent les premières, peut s'expliquer par le risque qu'elles assumeraient en différant l'annonce de leur mauvaise performance.

Il en résulte qu'un dirigeant qui cherche à maximiser le cours post-annonce de sa firme communiquera l'information favorable (défavorable) pendant (après) les heures de marché.

Le deuxième aspect porte sur le choix de la séquence de diffusion de plusieurs annonces favorables ou défavorables. Dans l'hypothèse où le marché valorise mieux les applications respectives de plusieurs annonces, lorsqu'elles sont réalisées à des moments différents, les auteurs montrent que les dirigeants ont intérêt à diffuser séparément les informations favorables et à communiquer de façon groupée les informations défavorables. Ceci afin d'accroître ou de réduire, selon les cas, l'impact du contenu informationnel des annonces.

¹ Nejjar Wafae Nada, **Op.cit**, 2011, P: 176.

² **Ibid**, P : 177.

Selon l'étude de Lopater et Burel (2001), les publics les plus intéressés par les données diffusées sont : ¹

- les investisseurs et les actionnaires - 80%;
- les banquiers - 60%;
- les salariés - 51%;
- les clients et les fournisseurs - 22%;
- les collectivités publiques - 9%.

Les interactions avec les banques et les organismes de financement permettent de négocier plus facilement les conditions de financement. Les fournisseurs sont prêts à signer des contrats plus avantageux pour l'entreprise s'ils ont une vision claire de son activité, de sa santé financière, de sa performance et de ses perspectives.

Les clients sont incités à payer plus pour des produits d'une société renommée même si la qualité n'est pas supérieure à la moyenne sur le marché.

D'autant que le secteur est très en avance sur la question par rapport à d'autres secteurs.

Ils embauchent en masse, et avant tout le monde, des spécialistes du Big Data (systèmes d'analyse des données informatiques). Il s'agit de pouvoir satisfaire le client en lui apportant non pas des réponses standardisées mais une solution sur mesure correspondant à ses besoins et à ses envies.²

On observe aussi une tendance des entreprises à s'orienter vers la gestion socialement responsable. Il est de plus en plus fréquent que les responsables de communication financière soient en contact avec les lobbies, communautés locales et organisations environnementales.³

¹ Guyot Malgorzata, **Op.cit.**, 2010, P : 23.

² Kroll Pascale, **Les métiers de la banque, de la finance et de l'assurance**, L'étudiant, 13^{ème} édition, Paris 2015, P : 77.

³ Guyot Malgorzata, **Op.cit.**, 2010, P : 23.

Conclusion

Le dirigeant utilise l'asymétrie d'information dont il dispose pour rendre plus difficile la lecture et l'interprétation des performances de l'entreprise qu'il dirige. Dans ce chapitre, nous venons de montrer comment l'asymétrie d'information entre le dirigeant et les différentes parties prenantes peut affecter la qualité de la communication financière. A cet effet, le dirigeant peut manipuler l'information à travers deux stratégies que sont :

- Le lissage des résultats par rapports à ceux des exercices précédents ;
- La gestion stratégique des résultats par le timing de la diffusion de l'information, le choix des méthodes comptables.

Dans ce chapitre, nous avons constaté que la communication volontaire concerne notamment l'actif immatériel. Par conséquent, elle peut être considérée par les sociétés comme un outil de différenciation sur le marché. Les entreprises souhaitent mettre en valeur leurs forces autres que celles traduites par les indicateurs financiers pour souligner le caractère solide et durable de leurs performances. A travers une communication volontaire, elles mettent en avant la force de leur richesse immatérielle.

Chapitre 4

Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

Introduction

De tous les temps, la comptabilité n'a cessé d'accompagner et de s'adapter aux changements de la scène économique et aux besoins de ces différents utilisateurs. Dans ces conditions, l'Algérie a fini par s'engager dans la réforme de son système comptable, pour s'harmoniser avec ce qui se fait dans le monde.

Dans les chapitres précédents, nous avons mis en évidence le rôle stratégique de la communication financière qui a un impact non négligeable sur la réputation de la société et le niveau de confiance du marché. Ceci nous emmène à étudier la réglementation comptable et financière des actifs immatériel en Algérie et l'impact de la communication financière relative à l'incorporel sur la performance des sociétés algériennes.

Delà découle l'interrogation suivante :

Quel serait l'impact de l'application des nouvelles normes comptables sur l'économie de l'immatériel en Algérie ?

De ce qui précède, ce chapitre est composé de trois sections dont la première est réservée pour l'étude de la méthodologie de mise en place du SCF ; la seconde section se fixe pour objectif d'étudier le SCF et de le comparer au PCN 1975 en matière des immobilisations incorporelles; la troisième section discute de l'état actuel de la mise en œuvre du SCF et les notes méthodologiques pour les incorporels.

Section 1 : Méthodologie de mise en place du SCF : Problème de basculement

En Algérie, La transition vers l'économie de marché poursuivie au cours de ces dernières années a introduit des réformes économiques majeures. Ces changements économiques ont poussé le gouvernement algérien à se questionner sur la performance des normes nationales de comptabilité tant à l'échelle nationale qu'à l'échelle internationale, et par conséquent, des nouvelles normes comptables ont été introduites.¹

Les dépenses de recherche et de développement sont maintenant reconnues comme actifs incorporels dans le bilan. La reconnaissance des actifs incorporels dans l'ancien système de comptabilité se limitait au fonds de commerce et aux brevets seulement, et elles étaient présentées dans le tableau de résultat en fin d'année comme charges courantes.

1- Historique de la comptabilité en Algérie

Depuis l'indépendance, l'Algérie a réalisé d'importants programmes d'investissements (Productifs durant les années 60 et 70; Sociaux et d'Infrastructures durant les années 80 et 90 et d'appui à la croissance depuis 1999. La périodisation de l'activité de normalisation comptable nous permet d'identifier les situations suivantes :²

A. 1962 - 1972 : Aucune activité de normalisation n'est à signaler. L'Algérie a hérité à l'indépendance, du PCG 1957 qui est resté en application dans le cadre de la reconduction par la Loi du 31/12/1962 de l'ensemble de la réglementation en vigueur jusqu'à l'Algérienisation, dont le délai était fixé au 31/12/1975.

B. 1973 - 1991 : Normalisation dans le cadre du Conseil Supérieur de la Comptabilité (CSC) installé en 1973 par le Ministre des Finances qui le charge d'élaborer un nouveau Plan Comptable spécifique à l'Economie Nationale et selon trois orientations :

- Le Plan Comptable doit être au service de la Planification et non pas du Marché.

¹ Slimane Sefiane, L'impact de l'adoption des normes comptables internationales sur la qualité de l'information pour la prise de décisions et le contrôle : Le System Comptable Financier Algérien comme modèle, Colloque national sur l'entreprise à la lumière des changements comptables internationales, Université de Annaba, 2007, P : 2.

² Benyekhlef Amel, Le système comptable algérien étude comparative avec les pays de l'Europe de l'Est et les organismes de normalisation comptable internationale, Revue du chercheur N° : 08/2010, P : 26.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

- Le Plan Comptable doit être d'inspiration socialiste et ne plus faire référence au Mode de Production Capitaliste.
- Démystifier la comptabilité et la rendre à la portée de tous (travailleurs, gestionnaires...) (banalisation de la comptabilité)

C. 1991 - 1998 : Pluralité d'organe de normalisation. L'introduction de l'économie de marché et le passage à l'Autonomie des Entreprises Publiques par leur transformation en Sociétés par Actions, SARL ou EURL, ont nécessité l'intervention de plusieurs Organismes dans la normalisation comptable en Algérie. Comme le Plan Comptable National a été promulgué avant le Code de Commerce, il n'a pas pris en compte l'ensemble des dispositions régissant les Sociétés Commerciales du secteur Privé.

Aussi, dès la transformation juridique des Sociétés Nationales en Sociétés par Actions, il était nécessaire de normaliser les opérations comptables de constitution des Sociétés, de répartition des résultats, d'augmentation du capital et de dissolution et liquidation.

D. 1998 - 2008 : Le Conseil National de la Comptabilité (CNC) créé par décret exécutif n° 96 - 318 et installé en 1998 par le Ministère des Finances, qui lui a fixé deux objectifs :

- Procéder à la révision du Plan Comptable National compte tenu des changements politique, idéologique et économique enregistrés depuis 1988.
- Poursuivre les travaux de normalisation par l'élaboration de Plans Comptables Sectoriels et l'émission d'avis sur les questions posées par les opérateurs économiques.

En Algérie, les bilans subissent les poids dominant et déformant de la fiscalité directe et indirecte ; alors que, les comptes sociaux doivent produire des informations qui soient pertinentes pour l'ensemble des parties prenantes à savoir : les Investisseurs, les Actionnaires, l'Administration Fiscale, les Dirigeants, le Partenaire Social, le Banquier,....

A cet effet, l'introduction des Normes comptables Internationales était utile pour rééquilibrer la présentation des comptes sociaux qui soient utiles aux Dirigeants et notamment aux Investisseurs.

Par ailleurs, L'obligation faite à l'ensemble des Commerçants (personnes physiques ou morales), Entreprises Individuelles ou Sociétés Nationales, de présenter leurs comptes sociaux

de façon identique sous forme de 17 tableaux annexes constitue une véritable hémorragie de ressources pour les Entreprises.

En raison de la redondance des informations contenues dans les 17 annexes du Plan Comptable National, l'Administration fiscale a abandonné en 1998 la présentation comptable du Bilan et imposé aux commerçants une nouvelle liasse fiscale comprenant 8 annexes obligeant les entreprises à présenter leurs comptes sociaux sous forme de Bilan Comptable avec 17 annexes et Bilan Fiscal avec 08 annexes.

E. 2008 - 2012 : Comme mentionné antérieurement, le plan de comptes applicable jusqu'à fin 2009 ainsi que les principales normes comptables algériennes étaient jusqu'ici définies dans le PCN. En l'absence de mise à jour significative depuis 30 ans, ce dispositif était devenu relativement inadapté à la pratique des opérations économiques et des affaires en Algérie, particulièrement dans le contexte de l'ouverture des marchés et de l'arrivée d'investisseurs étrangers. Les critiques généralement admises au PCN étaient les suivantes : ¹

- faible lisibilité des comptes (absence d'annexe, absence de données comparatives, maintien des valeurs historiques - hormis les cas de réévaluation légale) ;
- existence d'un «Résultat Hors Exploitation» parfois significatif (regroupant des écritures de nature très diverses et généralement peu expliquées) ;
- prise en compte des frais financiers dans le résultat d'exploitation (souvent répercuté sur les prix de revient, et donc incidemment sur la valeur des immobilisations et des stocks) ;
- pas d'obligation formelle d'établir des comptes consolidés (mis à part pour les sociétés cotées) ni de définition suffisamment précise des règles de consolidation.

Pendant de nombreuses années, le système comptable algérien a été caractérisé par une faible activité, voire l'absence d'organismes de normalisation comptable et d'interprétation. Le dispositif comptable de 1975, qui n'était pas particulièrement détaillé à l'origine, n'a donc pas pu se développer ni se préciser dans la pratique. Il est resté finalement assez figé.

Les insuffisances du Plan Comptable National constituaient un obstacle à l'investissement, il n'y a qu'à se rappeler le cas d'Air Algérie à qui il a été refusé de constater en Investissements les aéronefs qu'elle devait acquérir par un financement par crédit-bail.

¹ KPMG Algérie, **Guide investir en Algérie 2015**, janvier 2015, P : 138.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

En effet, le Plan Comptable National définit la classe 2 comme l'ensemble des biens durables acquis ou créés par l'Entreprise et exclue :

- Les Investissements exploités mais non acquis car financés par leasing par exemple.
- Les Investissements financiers qu'il considère comme des créances à terme.

Par ailleurs, l'ordonnance 75-35 du 29/04/1975 portant PCN et l'arrêté d'application du 23 juin 1975 n'ont fait l'objet d'aucune révision significative qui aurait permis de régler les problèmes soulevés tout au long de leur application (traitement comptable non prévu d'opérations telles que le crédit-bail, les concessions de service public, les opérations libellées en monnaies étrangères...).

A l'expérience, il s'est avéré également qu'ils ne pouvaient assurer ni la prise en charge, du point de vue comptable, des nouveaux instruments économiques et financiers, ni une présentation des états financiers conforme aux standards internationaux pour permettre aux divers utilisateurs, notamment les investisseurs et les gestionnaires, d'accéder à une information financière, transparente, directement exploitable.

L'Algérie par la loi portant sur le système comptable et financier va abandonner son système comptable de 1975 (PCN) pour adopter un système inspiré des normes internationales. L'objectif de cette réforme est d'harmoniser les états financiers des entreprises Algériennes avec les normes et pratiques reconnues sur le plan international. La transition des règles comptables du PCN vers les normes comptables internationales et la production à terme de comptes sociaux selon des conventions et des règles similaires à celles des normes internationales n'est pas aisée compte tenu : ¹

- de la diversité des entreprises et le fait qu'une petite entreprise n'est pas comparable à un groupe de sociétés,
- du lien étroit et historique entre la comptabilité et la fiscalité notamment dans le cas de l'Algérie,
- de l'impact général que cela provoque du point de vue de la gouvernance des entreprises, des systèmes d'information, de la fiscalité...

¹ Ould Amer Smail, **La normalisation comptable en Algérie : Présentation du nouveau système comptable et financier**, Revue des Sciences Économiques et de Gestion, N°10, 2010, P : 27.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

- et plus globalement de la perte de souveraineté que cette convergence consacre, convergence vers un modèle comptable à dominante Anglo-Saxon c'est- à-dire fortement économique et non juridique.

Aussi, ce nouveau système comptable financier est marqué par trois principales avancées : ¹

La première innovation porte sur le choix de la solution internationale qui rapproche la pratique comptable algérienne de la pratique universelle, ce qui permettra à la comptabilité de fonctionner avec un socle conceptuel et des principes plus adaptés à l'économie moderne et de produire une information détaillée, reflétant une image fidèle de la situation financière des Entreprises.

La deuxième innovation a trait à une énonciation de manière plus explicite des principes et des règles devant guider l'enregistrement comptable des transactions, leur évaluation et l'établissement des états financiers, ce qui limitera les risques de manipulation volontaire ou involontaire des règles et facilitera la vérification des comptes.

Il faut souligner également la prise en charge par le nouveau système comptable des besoins des investisseurs, actuels ou potentiels, qui disposeront d'une information financière sur les Entreprises à la fois harmonisée, lisible et permettant la comparabilité et la prise de la décision.

La troisième innovation réside dans la possibilité pour les très petites entités d'appliquer un système d'information basé sur une comptabilité simplifiée.

F. 2012 - à ce jour : Parmi les dispositions contenues dans la loi de finances pour 2012, une seule disposition touche l'application du SCF. Dans son article 7 de la loi de finances pour 2012, l'article 144 du CIDTA prévoit : «Les subventions d'équipement accordées (...) Exercices suivants :

Toutefois, les subventions destinées à acquérir des équipements amortissables sur une durée supérieure à cinq (5) ans sont rapportées dans les conditions définies ci-dessus aux exercices afférents à la période d'amortissement.

En cas de cession (...). Aux termes de cet article, les subventions destinées à acquérir des équipements amortissables sur une durée supérieure à cinq (5) ans sont rapportées aux

¹ Benyekhlef Amel, **Op.cit**, 2010, P : 30.

exercices afférents à la période d'amortissement. La période d'imposition desdites subventions est dorénavant alignée sur la durée d'amortissement de l'équipement acquis au moyen de subventions.

Dans son article 6 de la loi de finances pour 2014, l'article 144 du CIDTA (Code des impôts directs et taxes assimilées) prévoit que les subventions d'équipement accordées aux entreprises par l'Etat ou les collectivités territoriales sont comprises dans les résultats de l'exercice en cours au moment de leur versement.

Elles sont rapportées aux bénéfices imposables des exercices suivants proportionnellement à leur exploitation, le montant restant des subventions est rapporté aux bénéfices imposables, à compter du cinquième exercice au plus. Cependant, les subventions destinées à l'acquisition des biens amortissables, sur une durée de cinq (5) années, sont rapportées, conformément aux conditions fixées ci-dessus, aux annuités d'amortissements.

En cas de cession des immobilisations acquises au moyen de ces subventions, la fraction de la subvention non encore rapportée aux bases de l'impôt est retranchée de la valeur comptable de ces immobilisations pour la détermination de la plus-value imposable ou de la moins-value à déduire. Les subventions d'exploitation et d'équilibre font partie du résultat de l'exercice de leur encaissement.

Les instructions de mise en œuvre publiées par le CNC ont permis de mettre en œuvre les conversions sans hésitations particulières, et dans la même logique que celles qui ont pu être faites ailleurs dans le monde à l'occasion des transitions vers les IFRS.¹

2- Impact du système comptable financier sur les entreprises algériennes

La mise en place du SCF exige une méthodologie d'application pour apporter aux entités, les éléments et les orientations leur permettant d'élucider les différentes difficultés rencontrées dans l'opération du passage vers le nouveau référentiel comptable tout en respectant les règles et les principes édictés par les différents textes portant système comptable financier, cette note² est apparue le 19 octobre 2010 pour donner des explications et des modalités d'application très parfaites, car il s'agit d'application d'un nouveau système qui va

¹ KPMG Algérie, **Op.cit.**, 2015, P : 168.

² Cette note référencier sous le n° 341/MF/CNC/2010 portant modalités d'application de l'instruction de première application du système comptable financier

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

accompagner toutes les entreprises durant toute leur vie juridique¹, cette note qui est venue très tardivement 10 mois après la réouverture montre bien les difficultés rencontrées déjà en premier lieu par le normalisateur algérien², dans cette le CNC exige des retraitements sur le bilan clôturé 2009 pour confectionner le bilan d'ouverture de 2010 selon le nouveau référentiel.³

Mais pour arriver a confectionné ces retraitements, les entités ou les utilisateurs des états financiers ont besoin d'avoir une orientation de procédure de passage, une panoplie de questions se posent, par exemple :

Quels sont les comptes qui doivent être touché ?

Quels sont les comptes concernés par les retraitements ?

Quelle est la démarche préconisée pour assurer un bon passage ?

Faut-il garder les comptes qui présentent des anomalies ?

Faut-il former les soldes ?

Ces différentes questions n'ont pas trouvé de réponses jusqu'à l'apparition des notes⁴ explicatives, mais malheureusement sont venues très en retard, la première note qui est apparue la fin du mois de décembre, cette date coïncide avec les travaux de fin d'exercice et les inventaires pour l'exercice 2010, donc normalement l'entreprise est entrain de clôturé son bilan et cette note oblige les entités de revoir son bilan d'ouverture et de procéder au retraitement lié à cette note, ainsi pour expliquer les difficultés de ce passage nous vous exposons la chronologie de l'apparition des notes :⁵

- Le 28 décembre 2010, apparition de la première note concernant les stocks

Le même jour, c'est-à-dire le 28 décembre 2010, apparition de la note concernant des immobilisations incorporelles.

¹ Selon le code de commerce, la vie juridique d'une entreprise elle est de 99 ans

² Ici, le normalisateur algérien est le CNC

³ Kaddouri Amar, Admane Mrizek, **Problématique d'application du Système Comptable Financier Algérien sur les entreprises algériennes**, Colloque national: Réalité et perspectives du système comptable financier en Algérie, Université d'El Oued, Mai 2013, P : 5.

⁴ Jusqu'à présent 7 notes ont été apparue pour expliquer les différents retraitements préconisés par le SCF.

⁵ Kaddouri Amar, Admane Mrizek, **Op.cit**, 2013, P : 6.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

- Le 20 mars 2011, une troisième note explicative concernant les immobilisations corporelles
- Le 26 mars 2011, une quatrième note est apparue concernant la prise en charge de comptabilisation de l'indemnité de départ en retraite
- Le 05 mai 2011, une cinquième note, diffusée sur le site du CNC concernant le retraitement des charges et produits en hors exploitation.
- Le 24 mai 2011, la sixième note qui est apparue concernant le retraitement des contrats à long terme.
- Le 07 juin 2011, la septième note explicative arrive pour expliquer le retraitement des actifs et passifs financiers

Dans ce nouveau référentiel, un nouveau concept qui a été introduit, est celui de la juste valeur ¹, des entreprises ont procédé à réévaluer des éléments corporels de leur bilan de clôture de 2009, pour lui donner une image qui reflète la réalité du marché, car la quasi-totalité des entreprises algériennes ont héritier un matériel vétuste, obsolète, sans valeur et dépasser technologiquement, mais une problématique se pose, que ce marché ² est inexistant, si on se réfère à la définition du l'IASB le normalisateur des normes internationales pour lui pour qu'un marché soit actif.

3- Evaluation de l'état actuel de la mise en œuvre du SCF

Selon le questionnaire ³ réalisé (par Arif Salah-Eddine, Djafri Omar, 2011) auprès des professionnels de la comptabilité, et tout particulièrement, les commissaires aux comptes, car ces derniers ont joué un rôle très important dans la mise en place du système comptable financier par leur expérience et leur implication directe dans l'adaptation de ce nouveau référentiel comptable, afin qu'ils puissent nous aider à évaluer ce qui se passe réellement dans l'application de cette nouvelle philosophie comptable et financière dans cette région de l'ouest du pays.

¹ La juste valeur c'est donner une valeur du marché à chaque clôture du bilan, pour tous les éléments du bilan en particulier les immobilisations, les stocks et les instruments financiers.

² Les normes IAS/IFRS définissent un marché étant actif exigent quelques conditions, parmi l'existence d'un nombre suffisant des offreurs et des demandeurs, le prix doit être affiché au publique, ...etc.

³ Questionnaire réalisé par à la fin du 1^{er} semestre de l'année 2011 « la période des dépôts des états financier de l'exercice 2010, à travers une seule question destinée à une dizaine de commissaires aux comptes exercent à l'ouest de l'Algérie, la question a été envoyée via e-mail.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

Sur un échantillon d'une dizaine de professionnels comptables, à demander leur constat sur l'état actuel de la mise en œuvre du SCF, en tant qu'accompagnateurs, ou en tant qu'auditeur pour la certification du passage.

Nous allons évoquer une analyse sur les réponses de ces professionnels comptables : ¹

- Il ya eu la publication tardive des notes d'application, notamment, l'instruction n°2, les notes méthodologiques,
- Le problème ne réside pas uniquement dans la nomenclature comptable, il réside dans l'organisation qui doit mettre en place ce nouveau système.
- Les PME en Algérie trouvent énormément de difficultés à cause d'une absence d'appel a un accompagnateur, formation du personnel, adaptation des logiciels de comptabilité selon SCF, etc.
- Un retard important en matière de préparation au passage, qui a un effet jusqu'à nos jours.
- Ces professionnels signalent beaucoup de difficultés même en présence de collaborateurs, notamment,
- à la décomposition des immobilisations dont peu d'entreprises qui ont appliqué cette notion,
- à l'évaluation des stocks,
- aux avantages des personnels.
- Manque de création de structures spécifiques ou bien de comités techniques chargés de la mise en place du SCF.
- Le niveau des apprenants est très hétérogène des cadres comptables des entreprises, ce qui rend les formations difficiles à réaliser.
- Manque d'une culture économique, financière et juridique des cadres comptables pour permettre à faciliter l'accomplissement de ces formations.

¹ Arif Salah-Eddine, Djafri Omar, **Op.cit**, 2011, P : 10.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

- Le problème n'est pas d'ordre comptable, il fallait préparer et sensibiliser les autres structures telles que les ressources humaines, les moyens généraux, etc.
- Pour la plupart d'entreprises économiques privées, l'application de ce système est leur dernier souci, il ne s'agit que de « changement de nomenclature comptable ».
- Le délai de la mise en application par rapport à la date de promulgation est court, la raison pour laquelle les professionnels n'ont pas eu de temps pour se former et se documenter.
- La mise en œuvre du SCF est en avance dans les grandes entités par rapport aux PME à causes des préparatifs en formation du personnel et l'intervention des spécialistes externes qui est coûteuse.
- Les entreprises n'ont pas cru à l'application du SCF en 2010, vu que des orientations opérationnelles n'ont pas été données par le CNC, beaucoup d'entreprises ont continué à boucler les comptes selon l'ancien système.

Le SCF est actuellement perçu différemment d'une entité à une autre, dans certains cas, il est réduit à un simple changement de nomenclature comptable. Dans d'autres cas, les entités ont pris leurs dispositions, notamment :¹

- De faire un diagnostic de la situation actuelle, pour envisager une autre plus favorable et convenable;
- De créer au niveau du CNC, une commission de mise à jour du SCF composée des professionnels hautement qualifiés disposent d'un capital d'expérience en matière de recherche scientifique et d'enseignement;
- De recréer un vaste chantier de formation des professionnels du métier de la comptabilité tant au niveau des cabinets que des entreprises. Ce qui va constituer une œuvre de longue haleine;
- De faire des arbitrages comptables et financiers, car les normes sont en général fondées sur des principes et privilégient la réalité économique d'une opération. Ce qui ne répond pas toujours aux considérations commerciales ou fiscales.

¹ Arif Salah-Eddine, Djafri Omar, **Op.cit**, P : 12.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

A ce titre, il convient de noter que le nouveau système comptable financier comporte plusieurs implications positives du fait qu'il : ¹

- Propose des solutions techniques à l'enregistrement comptable d'opérations ou de transactions non traitées par le PCN ;
- Apporte plus de transparence et de fiabilité dans les comptes et dans l'information financière qu'ils véhiculent, ce qui renforcera la crédibilité des Entreprises ;
- Permet une meilleure comparabilité dans le temps et dans l'espace des situations financières ;
- Constituera une occasion pour les Entreprises d'améliorer leur organisation interne et la qualité de leur communication avec les parties prenantes à l'information financière ;
- Encouragera l'investissement du fait d'une meilleure lisibilité des comptes par les analystes financiers et les investisseurs ;
- Favorisera l'émergence d'un marché financier tout en assurant la fluidité des capitaux ;
- Améliorera le portefeuille des banques du fait de la production par les entreprises de situations plus transparentes
- Facilitera le contrôle des comptes qui s'appuiera désormais sur des concepts et des règles clairement définis ;
- Impose l'application par les entreprises de normes comptables internationalement reconnues, obligeant à une meilleure transparence des comptes, ce qui constitue une mesure de sécurité financière participant à l'instauration (ou la restauration) de la confiance.

En effet, le SCF présente les caractéristiques suivantes : ²

- Existence d'un cadre conceptuel de la comptabilité qui fixe, de manière claire, les conventions et principes de base de la comptabilité et définit les actifs, les passifs, les capitaux propres, les charges et les produits.

¹ Benyekhlef Amel, **Op.cit**, 2010, P : 31.

² **Ibid**, P : 31.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

- Enonciation des règles d'évaluation et de comptabilisation de toutes les opérations, y compris celles pour lesquelles le PCN ne prévoyait pas de traitement comptable, telles que le leasing, les concessions, les opérations en monnaies étrangères, les pertes de valeurs sur les actifs ou les opérations faites en commun, citées ci -avant.
- Description du contenu de chacun des états financiers que doivent fournir les entités (bilan, compte de résultat, tableau de variation des capitaux propres, tableau des flux de trésorerie et annexes) et leur présentation conformément à celle préconisée par les normes internationales.
- Obligation de présenter des comptes consolidés et des comptes combinés pour les entités soumises à une même autorité de décision.
- Prise en charge des règles modernes relatives à l'organisation de la comptabilité, en particulier concernant la tenue de comptabilités au moyen de systèmes informatiques, procédé à l'heure actuelle largement répandue mais non réglementé.
- Mise en place d'un système de comptabilité simplifiée, basé sur une comptabilité de trésorerie, pour les micros – Entreprises, les petits commerçants et les artisans.
- Elargissement, par rapport au Plan Comptable National, du champ d'application qui recouvre désormais toutes les entités amenées à produire des comptes, quelque soit leur secteur d'activité et leur taille.

Enfin, le SCF implique le changement de culture comptable, Contrairement à l'ancien système comptable fondé sur une conception qui prend en charge surtout les contraintes juridiques et fiscales, le nouveau système comptable s'attache plutôt à la transcription de manière fidèle, conformément à leur substance et à leur réalité économique, des transactions, et autres évènement afin de répondre aux besoins des investisseurs qui souhaitent une information transparente.

Cette nouvelle conception de la comptabilité, inspirée de la comptabilité de type anglo-saxon va nécessiter de la part de toutes les parties prenantes à l'information financière (préparateurs des comptes, professionnels de la comptabilité et autres utilisateurs) des remises en question profondes qui se traduisant par des besoins importants de mise à niveau et une refonte des programmes de formation en comptabilité. ¹

¹ **Idem**, 2010, P : 31.

Section 2 : Analyse comparative : Les actifs incorporels entre le SCF et le PCN 1975

L'Algérie depuis son indépendance a appliqué trois modèles comptables : ¹

Le premier modèle hérité du pays colonisateur "Plan comptable général 1957" a duré treize années : soutenu par la législation (Loi de 1962) jusqu'à la constatation de son inadéquation avec le modèle de développement poursuivi (économie appliquée) et une carence d'informations financières nécessaires aux pouvoirs publics.

Le deuxième modèle conçu au niveau national par un groupe de travail algérien, soutenu par des experts étrangers, a été élaboré sur instruction des pouvoirs publics afin de mettre à la disposition de l'organe de planification, des données agréables et contrôlables. Il a été pratiqué pendant trente-cinq années.

Le troisième système comptable, promulgué en 2007 et appliqué en en 2010, a remplacé le plan comptable national 1975; il a été conçu par un groupe de travail français en référence au système comptable universellement appliqué avec convergence aux normes internationales de comptabilité IAS/IFRS.

Le SCF a intégré dans son application tous les partenaires : entreprises, Etat et professionnels avec le tracé d'un modèle de passage obligatoire. Dans cette section, on compare le nouveau SCF avec le PCN 1975 les règles concernant le goodwill et les immobilisations incorporelles.

1- Goodwill et immobilisations incorporelles générées en interne

Selon le SCF, une immobilisation incorporelle est un actif identifiable, non monétaire et immatériel, contrôlé et utilisé par l'entité dans le cadre de ses activités ordinaires.²

Une immobilisation incorporelle doit être comptabilisée dans le bilan quand :

- s'il est probable que des avantages économiques futurs associés à cet actif iront à l'entité ;
- si le coût de l'actif peut être évalué de façon fiable.

Les critères de comptabilisation sont applicables à la fois pour les immobilisations incorporelles acquises et pour celles qui sont générées en interne.

¹ Khellaf Lakhdar, **Op.cit**, 2014, P : 12.

² Merouani Samir , **Le projet du nouveau système comptable financier algérien, anticiper et préparer le passage du PCN 1975 aux normes IFRS**, Mémoire de magister en sciences commerciales et financières, Ecole Supérieure du Commerce d'Alger, 2007, P : 125.

1-1- Goodwill

Les actifs matériels visibles au bilan peuvent être porteurs d'une valeur immatérielle ou d'un goodwill invisible. Selon Alan FUSTEC et Bernard MAROIS, le capital immatériel d'une entreprise englobe neuf principales formes :¹

- Le capital client : s'ils sont satisfaits, fidèles à l'entreprise, solvables et nombreux, l'entreprise a un atout pour réussir ;
- Le capital humain (les salariés) : un personnel motivé, fidèle, compétent et soudé permettra à l'entreprise de mieux se développer qu'un personnel peu dynamique, ayant une compétence limitée ou un esprit d'équipe défaillant;
- Le capital partenaire (les partenaires) : dans une économie qui développe de plus en plus la sous-traitance, l'entreprise a besoin de fournisseurs dont les caractéristiques sont similaires à celles de ses salariés - compétence, motivation et dynamisme entre autres. Il en est de même pour ses partenaires (banquiers, assureurs, avocats...);
- Le capital organisationnel (l'organisation) : si l'entreprise est bien organisée, si chaque service connaît ses responsabilités, s'il n'y a pas de redondance dans la répartition des rôles ni de tâches orphelines dont personne ne s'occupe, si la circulation de l'information est rapide, l'entreprise jouit à nouveau d'un atout intangible ; le système d'information est aussi un actif immatériel majeur. Sans lui, la plupart des entreprises d'aujourd'hui sont paralysées, et un défaut informatique peut leur faire perdre beaucoup d'argent;
- Le capital savoir (la connaissance) : Dans une économie fondée sur le savoir, la qualité de la connaissance est essentielle pour l'entreprise. Jouit-elle de secrets de fabrication, de brevets, de programmes de R & D, d'une politique d'innovation qui lui donnent un avantage concurrentiel pérenne ? Ou bien son savoir est-il limité, obsolète, voire absent? Ce capital est distinct du capital humain, en ce sens que cet actif ne recense que le savoir «produit» par les salariés et non pas possédé par eux (résultats de R & D, publications, brevets, manuels, formules, systèmes de knowledge management, connaissance embarquée dans les produits). La connaissance possédée par chaque salarié est un élément du capital humain;

¹ Sellou-Charikhi Hassiba, **Les immatériels de l'entreprise ; une dépense de fonctionnement, un investissement ou une nouvelle forme de capital ?**, Revue des Reformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale, Ecole Supérieure de Commerce D'Alger, N°16 -2014, P : 111.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

- Le capital de notoriété (les marques) : C'est probablement l'actif immatériel le plus connu et le plus mesuré. Les marques représentent parfois une part importante de la valeur des entreprises. Ainsi, la marque représente 67 % de la valeur de Coca-Cola et un tiers de la valeur d'IBM.

- Le capital actionnaire (les actionnaires) : il joue un double rôle dans la valeur des entreprises. Ils sont présents dans le capital matériel, puisqu'il apporte à l'entreprise une partie de ses finances, mais ils ont aussi des caractéristiques immatérielles importantes : patience, fidélité, écoute.

Si une entreprise a des actionnaires très impatients et exclusivement mus par une logique de profit à court terme, elle est poussée à une stratégie de rentabilité immédiate.

Le dirigeant, menacé de voir ses actionnaires lui retirer leur confiance et leurs fonds, cherchera à dégager une forte rentabilité, quitte à réduire, au-delà du raisonnable, sa R & D ou son budget informatique;

- Le capital écologique et sociétal (l'environnement) : La notion d'environnement est à prendre au sens large. Elle couvre l'environnement naturel, mais aussi social, sociétal et géopolitique.

Si une entreprise est implantée à proximité de gisements de matière première dont elle a besoin, si elle possède même ses propres gisements, si son emplacement lui confère une bonne réputation, si son environnement politique est stable, etc., elle bénéficie, à nouveau de précieux avantages.

Il faut savoir que le Goodwill, inscrit au compte 210 selon le plan comptable algérien, ne peut être comptabilisé en immobilisations incorporelles car celui-ci ne répond pas aux critères de comptabilisation.

En effet, son coût ne peut être évalué de façon fiable ; de plus, il ne s'agit pas d'un élément identifiable contrôlé par l'entreprise.

Le Goodwill, ne sera donc plus inscrit au compte 210 comme c'était le cas dans les règles algériennes, mais il sera comptabilisé en charges, classe 6, au titre d'éléments extraordinaires. De plus, il ne pourra plus être amorti.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

Au niveau des immobilisations incorporelles, on est en face d'un problème à nos yeux qui demeure important, une nouvelle notion est introduite :¹

- c'est la notion du goodwill², au niveau du SCF le goodwill se déprécie uniquement, mais comment on peut faire des tests de perte de valeur avec l'inexistence d'un marché financier ?

En plus on constate une anomalie dans le contenu des rubriques du bilan que le goodwill en plus de la dépréciation il est amortissable, par définition l'amortissement est le résultat d'une utilisation d'un bien et se consomme.

Par contre ici ce n'est pas le cas, en plus le normalisateur internationale en 2005 alors le goodwill est amortissable sur une durée de 20 ans à partir de cette date le goodwill n'est plus amortissable mais il doit subir des tests de dépréciation, pour le contexte algérien, les entreprises comment elles peuvent apprécier la durée d'amortissement. Par contre dans le texte lui-même il n'y a aucun paragraphe qui prévoit l'amortissement du goodwill.

- Toujours dans les immobilisations incorporelles, le SCF oblige les entreprises à faire la distinction entre la phase de recherche qui est comptabilisée comme charge et la phase de développement qui est activable, quel est le moyen pour faire cette distinction ?, et comment peut-on évaluer ces deux phases distinctement chaque phase à part.

Pour les immobilisations corporelles, la rubrique la plus importante, présente elle aussi de problèmes d'appréciation et de comptabilisation, on va énumérer les problèmes rencontrés de la suivante :

- La déglobalisation : une entité peut éclater un élément d'actif corporel en plusieurs éléments, nous avons constaté dans les différentes interventions en tant que commissaires aux comptes ou accompagnateur des entreprises dans le cadre des différentes missions, que les entreprises ont mal compris cette approche, ou comment on explique que des entreprises ont décomposé leur bâtiments en plusieurs éléments, parmi ces éléments décomposés il y a les fenêtres, les portes, les toitures, la peinture ! ..etc. Cette nouvelle approche consiste à déterminer les éléments de valeur et qui ont des durées de vie différentes.

¹ Kaddouri Amar, Admane Mrizek, **Op.cit**, 2013, P : 8.

² Article 132-14 §3 du décret 156-08 : "un écart d'acquisition, ou goodwill, qui correspond à l'excédent de l'écart de consolidation qui n'a pas pu être affecté à des éléments identifiables de l'actif, et qui est inscrit à un poste particulier d'actif.

- Les amortissements : des nouveautés sont enregistrées dans ce volet, en commençant par la détermination ou l'appréciation de la durée d'utilité¹ de l'amortissement, à ce moment là qui va apprécier cette durée le chef chantier pour les engins, le chef de parc pour les véhicules le contre maitre pour les machines au niveau des ateliers de productions ?, ce personnel qui est dépourvu des fondements théoriques soit de la comptabilité classique soit de cette nouvelle comptabilité ; en plus de ça la base d'amortissement d'un bien n'est comme celle du PCN, comme vous le savez la base d'amortissement d'un bien se calcul par son coût d'acquisition diminué de valeur résiduel², comment peut-on déterminer cette valeur résiduel avec un manque de référence d'un marché et la non maîtrise de l'outil mathématique et statistique au niveau des entreprises.

- Les pertes de valeur : en plus de l'amortissement, l'entreprise peut constater une perte de valeur sur les éléments corporels ou incorporels, du fait qu'il un compte 29 (dépréciation) ça veut dire que l'entreprise à chaque clôture doit ramener les valeurs du bilan aux valeurs du marché, pour constater une perte de valeur après détermination d'un indice indiquant que le bien a perdu de sa valeur par rapport au marché, il faut que la VNC doit être supérieure à la valeur recouvrable du bien, qui reste difficile à déterminer, mais la difficulté réside surtout dans la détermination d'une perte de valeur d'une immobilisation incorporelle, la règle dit qu'on doit rapprocher les valeurs bilancielle aux valeurs du marchés, pour ces éléments d'actifs quel marché existe-il ?, en plus que la plupart de ces éléments ont été constitués par l'entreprise elle-même, à titre la marque, frais de développement, le goodwill, ...etc.

1-2- Immobilisations incorporelles générées en interne

Pour apprécier si une incorporelle générée en interne satisfait aux critères de comptabilisation, l'entreprise doit distinguer la phase de recherche et la phase de développement :³

a. Phase de recherche

Les dépenses pour la recherche doivent être comptabilisées en charges lorsqu'elles sont encourues et non en immobilisations incorporelles. La norme IAS 38 considère que, pendant la phase de recherche, une entreprise est incapable de prouver l'existence d'une immobilisation incorporelle qui générera des avantages économiques futurs probables.

¹ La durée d'utilité est la valeur résiduelle probable de cet actif à l'issue de sa période d'utilité.

² La valeur résiduelle, c'est le prix de cession net estimé.

³ Merouani Samir, **Op.cit**, 2007, P : 125.

b. Phase de développement

Les dépenses encourues pendant la phase de développement doivent être comptabilisées en immobilisations incorporelles si, et seulement si, l'entreprise peut démontrer tout ce qui suit :

- ces dépenses se rapportent à des opérations spécifiques à venir ayant de sérieuses chances de rentabilité globale ;
- l'entité a l'intention et la capacité technique, financière et autre d'achever les opérations liées à ces dépenses de développement et de les utiliser ou de les vendre ;
- ces dépenses peuvent être évaluées de façon fiable.

Que ce soit les frais de recherche ou de développement, lorsqu'ils ne répondent pas aux conditions de comptabilisation émises par le SCF pour être activées, ils sont portés en charges dans les éléments extraordinaires car ce sont des charges qui ne se reproduisent pas de manière fréquente et régulière.

1-3- Frais préliminaires

Les frais préliminaire ne peuvent être comptabilisés en immobilisations incorporelles car ceux-ci ne répondent pas aux critères de comptabilisation. En effet, ils ne génèrent pas de bénéfices futurs. Les frais préliminaires ne seront donc plus inscrits en classe 2 comme c'était le cas dans le PCN, mais ils seront comptabilisés en charges, classe 6, au titre d'éléments extraordinaires. De plus, ils ne pourront plus être amortis comme c'était le cas selon le PCN. ¹

Dans le SCF, il est clairement indiqué que la plupart des dépenses antérieurement capitalisées en « Frais préliminaires » puis amorties ne pourraient plus être conservées et devront disparaître du bilan ou être traitées de façon alternative. Le nouvel art 169-3 dispose justement que « Les frais préliminaires antérieurement inscrits (...) sont déductibles (...) selon le plan initial ». Cela confirme : ²

- Que les anciens frais, mêmes s'ils sont finalement rétroactivement passés en pertes, demeureront déductibles fiscalement,
- Que les nouveaux ne le seront pas, puisqu'ils ne seront plus capitalisables puis amortissables en tant que tels en fonction du SCF.

¹ Merouani Samir , **Op.cit**, 2007, P : 125.

² KPMG Algérie, **Les modalités de mise en place enfin clarifiées - Un point sur les derniers textes**, Actualités N° 10, novembre 2009, P : 2.

2- La classification des valeurs à travers les éléments des états financiers

Un système de classification pose les jalons des méthodes (collections de mesures) utilisées pour apprécier chaque groupe sur une base homogène, pertinente et stable dans le temps. Notons que ce triptyque, homogénéité - pertinence - stabilité, représente le nœud gordien de la recherche comptable, aucune méthode de mesure n'ayant à ce jour été à même de préserver simultanément ces trois caractéristiques.

On distingue généralement deux tendances de jalonnement dogmatiques: d'une part, la mesure en amont, incarnée par l'Ecole classique de la comptabilité avec la méthode du coût historique et, d'autre part, la mesure en aval prônée par l'Ecole moderne de la comptabilité. Le cadre conceptuel de l'IASB suggère en fait une approche mixte (mixed attribute model) de ces deux Ecoles, en indiquant que le coût historique demeure conventionnellement la mesure modale des états financiers des entreprises tout en y combinant des grandeurs issues de l'Ecole moderne. Le *tableau 2* montre les valeurs suggérées par chaque Ecole. L'approche de l'IASB ne comprend ici que la juste valeur, étant bien entendu que de nombreuses autres mesures, d'inspiration «classique» et «moderne», y coexistent.¹ Il existe deux classifications des éléments des états financiers :²

- la première est une classification monétaire où ses auteurs ont opté pour une propension de la variation des objectifs observés. L'International Accounting Standards Board utilise également cette classification et définit l'élément monétaire comme : « l'argent détenu ainsi que les éléments actifs et passifs devant être reçus ou payés pour des montants d'argent fixes ou déterminables ».

La classification monétaire des éléments des états financiers vise à déterminer leur sensibilité à l'écoulement du temps, en d'autres termes, les éléments dont leur valeur ne se modifie pas, surtout, en termes nominaux entre deux périodes spécifiques.

L'intérêt d'une telle classification est d'ordre économique, c'est-à-dire la détermination de la vitesse respective de la valeur suite à l'écoulement d'une période temporelle, typiquement, la durée d'un exercice, soit une année.

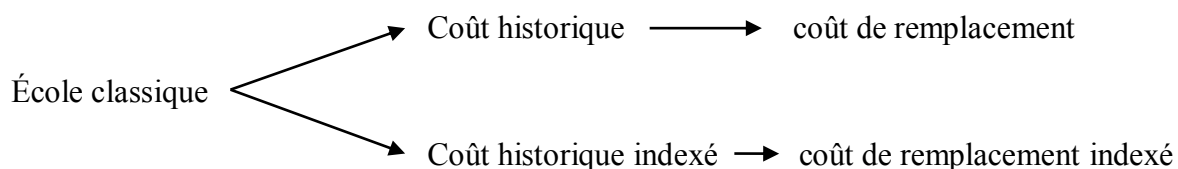
¹ Alfred Stettler, Reda Gherbi, **Les cadres conceptuels comptables et les méthodes d'évaluation : À la recherche d'une logique interne**, Revue de l'Expert-comptable suisse 4/05, 2005, P : 244.

² Djafri Omar, **Op.cit**, 2014, P : 79.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

Aussi, son intérêt est utilisé généralement pour apprécier chaque groupe d'éléments du bilan sur une base stable, pertinente et homogène, dans le temps et même dans l'espace lors d'une similarité des méthodes. Cette tendance de jalonnements dogmatiques est généralement appelée « la mesure en amont », incarnée par l'école classique de comptabilité, elle met en avant la méthode de valorisation en coût historique.

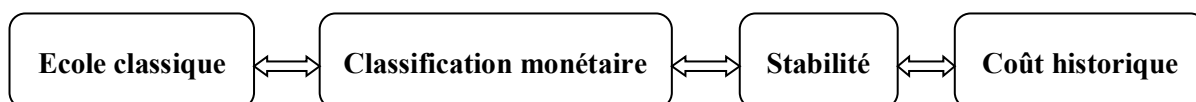
Figure 4-1 : Illustration de l'école néoclassique



Source : Stettler Alfred, Gherbi Reda, **Op.cit**, 2005, P : 243.

Il est clair que la méthode du coût historique est traditionnellement rattachée à la classification monétaire vu l'élément commun qui leur est convenu « la stabilité ». L'école avait une vue logique comme s'est illustré au-dessous.

Figure 4-2 : Vue logique de l'école classique



Source : Djafri Omar, **Op.cit**, 2014, P : 80.

Chaque catégorie d'actif et de passif a sa base d'évaluation pour l'école classique qui s'est appuyé principalement sur la méthode classique « coût historique ».

- la deuxième classification est financière. elle est considérée par l'International Accounting Standards Board comme supplémentaire est prend de ce fait, le critère de convertibilité de la valeur. L'IASB voit qu'il convient d'en prendre les deux classifications « financière et monétaire », elles ne sont en effet pas mutuellement exclusives; elles peuvent coexister.

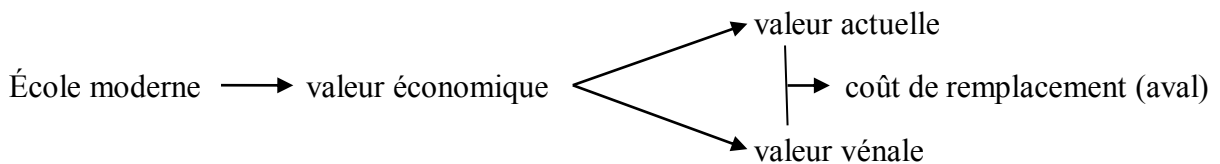
La classification financière des éléments des états financiers vise à les segmenter non pas selon un critère de stationnarité de la valeur dans le temps, mais selon un critère de convertibilité de la valeur en trésorerie.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

Le cadre conceptuel de l'IASB suggère et insiste sur l'approche mixte (mixed attribute model) de ces deux Ecoles, en indiquant que le coût historique demeure conventionnellement la mesure modale des états financiers des entreprises tout en y combinant des grandeurs issues de l'Ecole moderne.

L'intérêt de cette classification est utilisé généralement pour apprécier chaque groupe d'éléments du bilan sur une base fiable, pertinente et homogène, dans le temps et même dans l'espace lors d'une similarité des méthodes. Cette tendance de jalonnements dogmatiques est généralement appelée « la mesure en aval », prônée par l'école moderne de comptabilité, elle met en avant la méthode de valorisation en valeur économique.

Figure 4-3 : Illustration de l'école moderne

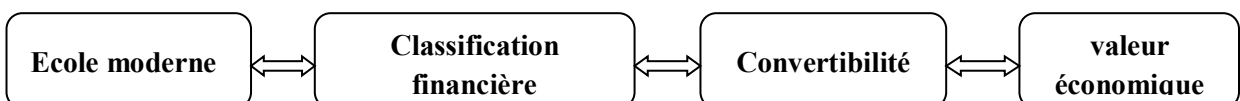


Source : Stettler Alfred, Gherbi Reda, Op.cit, 2005, P : 244.

Parmi les différentes déclinaisons de la valeur économique, on trouve (Figure 6), La valeur actuelle et la valeur vénale qui représentent simultanément les méthodes comptables appliquées au sein de l'entreprise et le coût de remplacement qui représente en outre une méthode quantitative d'évaluation.

Le problème réside à cette dernière valeur qui exige à l'entreprise, d'une part, la capacité d'anticipation correcte des marchés et, d'autre part, en la prédisposition naturelle de l'entité à céder en tout temps, les éléments de sa fortune.

Figure 4-4 : Vue d'ensemble de l'école moderne



Source : Djafri Omar, Op.cit, 2014, P : 82.

Chaque catégorie d'actif et de passif a sa base d'évaluation pour l'école moderne qui s'est appuyé principalement sur la méthode moderne « Valeur économique ».

3- Evaluation des immobilisations incorporelles

Les normes comptables traitant de la reconnaissance du capital immatériel sont en constante évolution. En particulier, les dix dernières années ont été marquées par de nombreuses modifications visant à limiter la marge de manœuvre dont disposent les préparateurs des comptes. Avant d'aborder les règles de prise en compte du capital immatériel, nous exposons la définition d'actif incorporel qui est fournie par les normalisateurs comptables.

Dans le référentiel international, une immobilisation incorporelle est définie comme étant un actif non monétaire sans substance physique. Son inscription à l'actif du bilan n'est possible que lorsqu'il est probable que les avantages économiques futurs qui lui sont rattachés iront à l'entreprise et que son coût peut être évalué de manière fiable. ¹

Une immobilisation incorporelle doit être évaluée initialement à son coût : ²

A. Acquisition séparée :

Le coût d'une immobilisation incorporelle comprend :

- le prix d'achat ;
- les taxes et impôts non récupérables ;
- toutes les dépenses concernant l'immobilisation incorporelle (exemple : honoraires versés aux professionnels). Le coût d'une immobilisation incorporelle est diminué des pertes commerciales.

B. Immobilisations incorporelles générées en interne (phase de développement) :

Le coût d'une immobilisation incorporelle générée en interne comprend :

- Les coûts encourus à partir du moment où l'immobilisation répond aux conditions de comptabilisation pour pouvoir être activée en tant qu'immobilisation incorporelle ;
- Les dépenses pouvant être attribuées à la création et la préparation de l'actif en vue de son utilisation projetée ;

¹ Bouden Inès, Casta Jean-François, **L'identification du capital immatériel dans les états financiers : problématique et enjeux**, Management du capital immatériel, Economica, Paris, 2013, P : 11.

² Merouani Samir, **Op.cit**, 2007, P : 126.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

- Le coût inclut par exemple les dépenses pour les matériaux et services utilisés ou consommés pour générer l'immobilisation incorporelle.

Les règles d'évaluation et de comptabilisation du nouveau système comptable et financier sont déterminées par une réglementation dans les chapitres 2 et 3 de l'arrêté ministériel 08/156 du 26/07/2008.

L'évaluation C'est un processus qui consiste à déterminer les montants monétaires auxquels les éléments des états financiers sont comptabilisés et inscrits au bilan et au compte de résultat. Elle intervient lors de la comptabilisation initiale et postérieurement à cette comptabilisation au moins à chaque établissement des états financiers.

Il existe plusieurs types d'évaluation et les plus couramment utilisés sont : ¹

Le coût historique: les opérations et les faits sont constatés dans les états financiers par le montant des liquidités à verser ou par la juste valeur qui leur a été attribuée lorsqu'ils sont intervenus.

Le coût actuel : montant de la trésorerie qu'il faudrait payer si le même actif ou un actif équivalent était acquis actuellement. Montant non actualisé de trésorerie qui sera nécessaire pour régler une obligation actuellement.

Valeur de réalisation : montant de trésorerie qui pourrait être obtenu actuellement en vendant l'actif lors d'une sortie volontaire.

Juste valeur: montant pour lequel un actif pourrait être échangé ou un passif éteint, entre parties bien informées, consentantes et agissant dans des conditions de concurrence normale.

Valeur actualisée: estimation actuelle de la valeur des flux futurs de trésorerie dans le cours normal de l'activité.

Les règles de prise en compte du capital immatériel sont présentées en faisant la distinction entre les éléments développés en interne (3.1) et les éléments acquis - de manière séparée ou dans le cadre d'un regroupement d'entreprises (3.2).²

¹ Khellaf Lakhdar, **Op.cit**, 2014, P : 184.

² Bouden Inès, Casta Jean-François, **Op.cit**, 2013, PP : 12-15.

3-1- Evaluation des actifs incorporels générés en interne

Les dispositions relatives au traitement comptable des actifs incorporels développés en interne sont contenues au niveau de la norme IAS 38 et du règlement CRC 2004-06 dans les référentiels international et français respectivement. Ces dispositions font la distinction entre les frais de recherche et développement, d'une part, et les autres actifs incorporels développés par l'entreprise, d'autre part.

Concernant les frais de recherche et développement, les normalisateurs comptables distinguent traditionnellement entre les phases de recherche et de développement. Les frais encourus pendant la phase de recherche doivent être comptabilisés en charges et ne peuvent plus être portés à l'actif du bilan à une date ultérieure. L'interdiction de procéder à l'activation des frais de recherche est une position communément adoptée par les normalisateurs comptables, à l'instar du normalisateur français et de l'IASB. La prise en compte des frais de développement est, quant à elle, conditionnée par le respect de critères posés par les normes comptables.

Dans le référentiel français, ces frais peuvent être comptabilisés à l'actif s'ils se rapportent à des projets nettement individualisés, ayant de sérieuses chances de réussite technique et de rentabilité commerciale. Des critères plus concrets sont ensuite proposés par le règlement 2004-06 afin de limiter la marge d'interprétation des préparateurs des états financiers.

Ces critères incluent, à titre d'exemple, la faisabilité technique nécessaire à l'achèvement de l'immobilisation incorporelle en vue de sa mise en service ou de sa vente ou encore la capacité à évaluer de manière fiable les dépenses attribuables au développement de l'immobilisation incorporelle (article 311-3 du règlement CRC 2004-06).

Si l'activation des frais de développement en cas de respect des critères énoncés par le règlement CRC 2004-06 constitue la méthode préférentielle, elle n'est pas rendue obligatoire par le normalisateur français.

La position adoptée par l'IASB est quelque peu différente puisque la norme IAS 38 oblige les entreprises à procéder à l'activation des frais de développement lorsque les conditions qu'elle énonce sont remplies.

Ces conditions sont d'ailleurs très similaires à celles du règlement CRC 2004-06 puisque le normalisateur français s'est inspiré des dispositions de la norme IAS 38 lors de l'élaboration

de ce texte. Une fois que les coûts de développement ont été portés à l'actif, ils doivent être amortis de manière systématique aussi bien dans le référentiel international que dans le référentiel français.

La position des normalisateurs comptables en matière de reconnaissance des autres éléments incorporels générés en interne est beaucoup plus prudente. En effet, le règlement CRC 2004-06 et l'IAS 38 interdisent l'activation des marques, notices, titres de journaux et magazines, listes de clients et autres éléments similaires en substance qui sont développés en interne.

Cette position trouve son origine dans la difficulté de distinguer le coût afférent à la création de ces éléments du coût de développement de l'activité dans son ensemble.

3-2- Evaluation des actifs incorporels acquis

Le cas des incorporels acquis de manière séparée ne pose pas de difficultés particulières dans la mesure où la transaction constitue une base objective pour l'estimation du coût de l'actif.

En revanche, lorsqu'il s'agit d'incorporels acquis à l'occasion de regroupements, deux problématiques émergent d'emblée : la possibilité d'identifier l'actif incorporel séparément du goodwill et la valeur à lui attribuer.

Dans le référentiel international, les règles relatives à la reconnaissance et l'évaluation des incorporels acquis lors d'opérations de regroupements sont traitées par les normes comptables internationales IFRS 3, IAS 38 et IAS 36.

En France, le texte de référence est le règlement CRC 99-02 relatif aux comptes consolidés des sociétés commerciales et entreprises publiques. Ce texte est applicable par les groupes français non cotés qui n'ont pas opté pour le référentiel IFRS. Il a fait l'objet d'une mise à jour en 2005 afin de faire converger les règles et méthodes relatives aux comptes consolidés avec celles qui sont en vigueur à l'échelle internationale. Les dispositions du règlement CRC 2004-06 qui sont relatives à la définition et aux critères de prise en compte des actifs incorporels demeurent applicables en cas de regroupements d'entreprises.

Une allocation du coût d'acquisition est toujours nécessaire lorsqu'un prix a été payé pour un ensemble d'actifs et de passifs. En particulier, la norme IFRS 3 et le règlement CRC 99-02 imposent à tout acquéreur d'affecter, à la date d'acquisition, le coût du regroupement aux actifs et passifs identifiables acquis - y compris ceux qui ne figuraient pas au bilan de l'entité

cible - sur la base de leurs justes valeurs respectives. ¹ La partie du coût du regroupement qui n'a pas pu être allouée à des éléments identifiables correspond au goodwill. Ce dernier est comptabilisé à l'actif du bilan consolidé et soumis à des tests de dépréciation réguliers ² selon la norme IFRS 3.

Les groupes français n'appliquant par le référentiel international peuvent, au choix, l'amortir sur une durée maximale de 20 ans ou le soumettre à des tests de dépréciation annuels. ³ Le caractère identifiable des incorporels a fait l'objet d'une clarification particulière par les normalisateurs comptables dans la mesure où la ligne de démarcation entre le goodwill et les autres incorporels est assez floue. Ainsi, un actif incorporel est reconnu séparément au bilan consolidé lorsqu'il résulte de droits contractuels ou légaux ou lorsqu'il répond au critère de séparabilité.

Une liste d'exemples d'actifs incorporels pouvant être reconnus séparément du goodwill lors d'un regroupement est fournie, à titre illustratif, par la norme IFRS 3 :

- des actifs liés au marketing : les marques, les titres de journaux, les accords de non concurrence ;
- des actifs liés aux clients : les listes de clients, les contrats avec des clients et la relation commerciale concernée, ainsi que certaines relations non contractuelles avec la clientèle ;
- des actifs liés aux arts : les pièces de théâtre, les livres et les slogans publicitaires ;
- des actifs liés aux contrats : les accords de location, les droits de diffusion et accords de royalties ;
- des actifs liés aux technologies : les brevets, les logiciels informatiques et les technologies non brevetées.

Une liste plus réduite figure au niveau du règlement CRC 99-02 dont la dernière version semble marquer une rupture avec les pratiques passées des groupes français en écartant les

¹ Une méthode dérogatoire dont l'application est conditionnée par le respect de certains critères restrictifs est également autorisée par le règlement CRC 99-02. Dans ce cas, les actifs et passifs acquis sont évalués à leur valeur comptable et aucun goodwill n'est comptabilisé. Il faut souligner que dans la pratique cette méthode est appliquée dans des cas rares.

² La méthodologie de mise en œuvre des tests de dépréciation est prescrite par la norme IAS 36.

³ Le test de dépréciation doit être réalisé selon les dispositions du règlement CRC 2002-10.

parts de marché du champ des incorporels pouvant être reconnus séparément du goodwill. L'évaluation initiale d'un incorporel identifiable doit être fondée sur sa valeur de marché s'il en existe une ou sur les avantages économiques futurs qu'il permettra de dégager.

Dans ce dernier cas, des hypothèses et des paramètres d'évaluation doivent être définis par les préparateurs des états financiers, ce qui implique l'exercice d'une part de jugement irréductible. Dans le référentiel international, une distinction est faite entre les incorporels identifiables à durée de vie finie et les incorporels identifiables à durée de vie indéterminée.¹

Les premiers doivent être amortis alors que les seconds doivent subir des tests de dépréciation périodiques, à l'instar du goodwill. En France, le règlement CRC 2002-10 prévoit l'amortissement des immobilisations incorporelles dont l'utilisation par l'entreprise est considérée comme étant déterminable.² Lorsque cette condition n'est pas remplie, un test de dépréciation périodique doit être mis en œuvre.

3-3- Amortissements des immobilisations incorporelles

Le montant d'amortissement d'une immobilisation incorporelle dont la durée de vie est déterminable doit être réparti de façon systématique sur sa durée d'utilité. Cependant, les durées d'amortissements qui sont supérieures à 20 ans sont rejetées par SCF.

Le mode d'amortissement utilisé doit traduire le rythme de consommation par l'entreprise des avantages économiques futurs de l'actif. Si ce rythme ne peut être déterminé de façon fiable, le mode linéaire doit être appliqué.

Le montant amortissable d'une immobilisation incorporelle est déterminé après déduction de la valeur résiduelle. Toutefois cette dernière est réputée nulle. Au minimum à la clôture de chaque exercice, la durée et la méthode d'amortissement doivent être réexaminées et modifiées en conséquence s'il s'avère que la durée et/ou la méthode d'amortissement ne sont plus appropriées.

La norme IAS 36 définit la dépréciation d'actifs incorporels comme des pertes de valeurs permanentes sur un actif, estimées à partir des calculs de flux de trésorerie actualisés, qui sont

¹ Selon la norme IAS 38, les incorporels à durée de vie indéfinie sont des incorporels pour lesquels il n'y a pas de limite prévisible à la période pendant laquelle ils généreront des avantages économiques futurs au profit de l'entreprise.

² L'utilisation d'un actif est déterminable lorsque l'usage attendu de l'actif par l'entité est limité dans le temps.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

constatées sur la base d'indices de perte de valeur, définis par cette norme, à la date de clôture du bilan. Comme il est aussi défini dans cette norme les critères de distinction de la valeur. ¹

Ces indices selon P. Barneto (2005) peuvent provenir de sources : ²

- Internes comme l'obsolescence ou la dégradation physique, le changement de l'utilisation (restructuration, sorties, etc.) ou bien la réalisation d'une performance économique inférieure à celle attendue ;
- Externes comme la valeur de marché, le changement de l'environnement technologique, du marché, économique ou juridique, du taux d'intérêt, du taux de rendement ou de la capitalisation boursière.

Quant aux critères de distinction, ces derniers sont relatifs au prix de vente net d'un actif (prix sur le marché), à la valeur nette comptable, à la valeur d'usage et à la valeur recouvrable. Ainsi, la norme IAS 36 précise que la perte de valeur d'un actif est constatée quand la valeur recouvrable est inférieure à la valeur comptable. Quand la valeur recouvrable se trouve supérieure à la valeur comptable, il n'y a donc pas de dépréciation.

Ces pertes de valeurs sont enregistrées en charges dans le compte de résultat et traitées comme une réévaluation négative dans le bilan. Aussi, la norme IAS 36 n'a pas omis de préciser la notion d'amortissement des actifs incorporels où il est opéré une distinction entre les actifs à : ³

- **Durée de vie définie** qui doivent générer des flux de revenus prévisibles et que l'entreprise va donc réaliser. Ces actifs doivent être amortis en fonction du rythme d'obsolescence des avantages qu'ils procurent pour l'entreprise. Le montant à amortir résulte de la différence entre la valeur brute d'acquisition et la valeur résiduelle prévisible de l'actif ;
- **Durée de vie indéfinie** comme le cas du Goodwill. Ces actifs ne sont pas amortis mais font l'objet de tests annuels de dépréciation. Ces actifs doivent alors être regroupés avec les autres actifs corporels et financiers au sein d'Unité Génératrice de Trésorerie (UGT) chaque année.

¹ Amokrane Abdellaziz, Bekour Farida, **Quelle reconnaissance comptable au capital humain composante essentielle du capital immatériel de l'entreprise ?**, 1er Congrès International de l'économie de la connaissance et de l'immatériel CIECI 2015 sur le thème : Regards croisés sur le Capital immatériel dans les Pays de la région MENA et de l'OCDE. Etat des lieux, Enjeux et Perspectives, El Jadida, Décembre 2015, P : 7.

² Barneto Pascal, **L'évaluation des Actifs Incorporels dans le Référentiel IFRS**, CEREBEM (Centre de Recherche de Bordeaux Ecole de Management), N° 80-05, Mai 2005, P : 6.

³ Amokrane Abdellaziz, Bekour Farida, **Op.cit**, 2015, P : 8.

Ainsi, suivant la norme IAS 36, l'actif a perdu de sa valeur si la valeur recouvrable des actifs d'UGT est inférieure à la valeur d'acquisition. Dans ce cas, l'écart constaté est alors inscrit en charge comme dotation d'une provision pour dépréciation ultérieurement réintégré.

4- Comparaison avec le PCN 1975

L'analyse comparative du cadre comptable algérien (le plan comptable national) avec les normes IAS /IFRS montre qu'il existe des divergences majeures entre ces deux référentiels dues au fait qu'à la différence des IFRS, le cadre comptable algérien est orienté vers l'Etat comme principal destinataire de l'information comptable.¹

Selon le SCF, les états financiers doivent être présentés au minimum sur deux exercices pour respecter le principe de comparabilité. Les comptes pro forma sont des comptes retraités pour permettre une comparaison entre deux ou plusieurs exercices d'une entreprise. Ils sont établis lors d'un changement de méthode comptable ou de variation importante du périmètre de consolidation. A l'issue du retraitement de l'année comparative, l'impact dégagé (C'est-à-dire la différence de résultat qui ressort du retraitement selon le nouveau référentiel par rapport à l'ancien) pour certains, était important, avec des résultats qui ont varié sensiblement par rapport à l'ancien référentiel.²

La comptabilisation avec le PCN peut ne pas donner le même résultat, puisque les produits et charges, les actifs et passifs obéissent à d'autres conditions et sont défini autrement dans le SCF. A titre d'exemple de ces retraitements :³

- la décomptabilisation des frais préliminaires qui ne répondent plus aux conditions de comptabilisation d'un actif dans le SCF. Ces actifs sont à solder en contrepartie des capitaux propres avant de les constater en résultat au rythme de leur plan de résorption d'origine.⁴

¹ Mokhefi Amine, **Op.cit**, 2007, P : 29.

² Selon une étude réalisée par Ernest & Young la variation oscille en moyenne entre + 30 % à - 30 %. Pour le groupe « Michelin » et pour le seul 1^{er} semestre 2004, le retraitement a fait diminué le chiffre d'affaires de 355 millions d'euros, alors que pour le constructeur automobiles « Renault », le passage à impacté négativement le chiffre d'affaires d'un demi-million d'Euros, celui du groupe L'Oréal a été de 893 millions d'Euros soit 6,1%. (Tiré des rapports de ces entreprises, publiés sur leur site).

³ Selhami Samia, Kerzabi Abdelatif, **L'application des nouvelles normes comptables en Algérie un premier bilan**, Séminaire international sur le Système Comptable Financier face aux normes comptables internationales (IAS/IFRS) et aux normes d'audit internationales (ISA) : Le défi, Université de Blida, Décembre 2011, P : 10.

⁴ Voir article 8 de la LFC 2009. Mais le traitement comptable nécessitera une décomptabilisation immédiate avec constatation d'un impôt différé actif, recouvrable au cours des exercices de résorption selon le plan initial.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

- certains actifs qui n'étaient pas comptabilisés sous le PCN, devront désormais figurer au bilan. C'est le cas des actifs corporels résultant de contrats de location financement, s'il en existe, qui sont repris obligatoirement chez le preneur et traités comme ses autres immobilisations donc avec amortissement et perte de valeur le cas échéant.
- L'approche par composant et la définition de durée d'utilité plus appropriée, ainsi que la constatation éventuelle de frais de démantèlement ou de remise en état du site, s'il existe à la base une obligation implicite ou contractuelle, peuvent remettre en cause les éléments constatés sous le référentiel PCN.
- La comptabilisation obligatoire à la juste valeur de certains actifs, en particulier certaines catégories d'instruments financiers et les actifs biologiques changera certainement les évaluations effectuées avec l'ancien référentiel.
- Le retraitement de certaines immobilisations par l'intégration des coûts d'emprunt, les écarts de change, les pertes de valeurs auront également un impact sur l'état de situation financière.
- L'obligation de constater des impôts différés actifs et passifs non courant, par leur reconstitution devrait avoir un impact sur la présentation du bilan.
- les charges doivent répondre aux conditions définies par le SCF, c'est-à-dire que toute charge devrait en procurer à l'entité des avantages économiques. Ainsi une charge qui n'en procure pas, est exclue de facto du résultat.
- L'obligation de retraiter le résultat hors exploitation obtenu en version PCN et son reclassement en résultat opérationnel ou financier selon le cas, est un exemple concret du travail de reclassement qui apportera des changements certains.

L'impact dû aux retraitements, tel qu'il ressort des travaux de passage, doit être étayé, en précisant la désignation des éléments impactés ainsi que le chiffrage de la variation positive ou négative née de l'impact pour chaque élément d'actif ou de passif.

Les différences positives ou négatives sont inscrites au débit ou au crédit du compte 115 « Report à nouveau ajustements résultants du passage ».

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

Principales différences existant entre le PCN 1975 et nouveau SCF.

Tableau 4-1 : Comparaison entre SCF et PCN 1975 en matière des actifs incorporels

Le nouveau SCF	Le PCN 1975
Le Goodwill est activé en valeurs incorporelles.	Les dépenses de développement doivent être comptabilisées en immobilisations incorporelles et non en charges.
Le goodwill doit donner lieu à évaluation au moins annuelle (IAS 36). Comme il représente des actifs non identifiables, sa valorisation peut se faire soit directement par évaluation de la société acquise, soit à travers les UGT.	Appellation " Fond de commerce " comptabilisé à l'actif en valeur incorporelle et il n'est pas amortissable.
Les actifs incorporels : activation possible sous certaines conditions, amortissement sur 20 ans Maximum	Les actifs incorporels sont enregistrés en valeurs incorporelles, elles sont résorbées sur maximum 05 ans.
frais de recherche - développement : activation des frais de recherche interdite. Frais de développement comptabilisés en charge sauf si certaines conditions sont remplies. Amortissement sur 20 ans maximum.	Les frais de recherche - développement sont enregistré en valeurs incorporelles, elles sont résorbées sur maximum 05 ans.
Tous les frais de recherche et de développement sont considérés comme des charges.	Les frais préliminaires doivent être comptabilisés en charges.
Les frais préliminaires doivent être comptabilisés en investissements. Ces dépenses sont amortissables selon le PCN.	Le montant amortissable d'une immobilisation incorporelle est déterminé après déduction de la valeur résiduelle.
Le montant amortissable ne prend pas en compte la valeur résiduelle de l'immobilisation incorporelle.	Les durées et méthodes d'amortissements sont basées uniquement sur des facteurs économiques.
Les durées et méthodes d'amortissements sont souvent influencées par des considérations fiscales.	La durée d'amortissement peut s'élever jusqu'à 20 ans. Cette règle est applicable à l'ensemble des incorporelles.
La durée est fixée à 5 ans maximum, Cette règle s'applique uniquement aux frais préliminaires.	La durée et la méthode d'amortissement doivent être revues au moins une fois par an.
Les dispositions algériennes ne prévoient rien en matière de révision de la durée et de la méthode d'amortissement.	

Source : Tableau élaboré sur la base du SCF et le PCN 1975.

Section 3 : L'entreprise algérienne et l'économie de l'immatériel

Le basculement vers le Système Comptable Financier n'a pas été fait sans inconvénients et difficultés qu'il convient d'évoquer et qui ont trait, aussi bien au système lui-même qu'aux mesures à entreprendre pour faciliter sa bonne application.

1- Le nécessaire passage de l'entreprise algérienne d'un mode de gestion réactif à un mode proactif.

Dans le sillage de développement économique, la contribution de l'entreprise joue un rôle primordial et indéniable du fait que sa performance influence directement la croissance économique du pays. Etant le vecteur de développement économique voire de l'économie, l'entreprise joue un rôle crucial dans son environnement.

En effet, dans un environnement stable où le marché exerce peu d'influence sur l'entreprise et souvent la demande excède l'offre, la production de masse est plus appropriée à une demande dite homogène et par conséquent l'entreprise pouvait tabler sur une croissance régulière. Il n'en est pas de même pour une entreprise s'exerçant dans un environnement instable où l'influence du marché rend la demande variée et la croissance irrégulière.

Dès lors, son adaptation aux différentes situations et aux changements de l'environnement est une nécessité pour assurer une économie solide.

Aujourd'hui, l'entreprise active dans un environnement qui devient de plus en plus incertain, volatile et difficile à maîtriser car ses composantes ne peuvent être ni anticipées, ni prévues notamment suite aux mouvements de l'ouverture des entreprises à l'international.

L'internationalisation a pour principal corollaire le passage d'un environnement fermé à un environnement ouvert, entraînant la modification des mécanismes de marché, en augmentant l'entrée de nouveaux investisseurs influençant le fonctionnement des entreprises.

Le nouvel environnement devient concurrentiel et se caractérise par une concurrence élargie provenant de plusieurs facteurs. Le passage d'une demande homogène à une demande variée oblige les entreprises à organiser leur production et adopter leur stratégie de manière à pouvoir s'adapter. C'est ainsi que la concurrence oblige les entreprises à adopter des stratégies, leur permettant d'être flexible devant le nombre accru de concurrents et qui ne

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

cesse de s'accroître. Désormais leur pérennité dépend des stratégies devant répondre aux exigences et aux évolutions de leur environnement.¹

La libéralisation financière, induite essentiellement par les accords d'association avec l'UE, et l'entrée à l'OMC, expose l'entreprise algérienne à de nombreux défis :²

- Une concurrence intense (véritable guerre économique) ;
- Une internationalisation des processus productifs, fondée sur l'intégration des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC).
- Globalisation des marchés financiers ;
- Incertitude croissante des marchés.

Ces diverses contraintes se traduisent principalement:

- par une mutation de l'environnement concurrentiel qui devient de plus en plus complexe, flou, changeant et perturbé.
- Par une mutation du rôle de l'information (sous l'effet de l'évènement des NTIC, notamment la véritable déferlante Internet), qui acquiert une dimension stratégique. C'est une information stratégique à haute valeur ajoutée, en continu, qui tranche avec l'information non structurée, obtenue avec une fonction documentaire classique.

En d'autres termes, cette information ne peut plus se suffire d'une documentation traditionnelle, mais impose, au contraire, une organisation, une formation et des moyens propres spécifiques. De nouvelles approches professionnelles de sélection et de qualification de l'information s'imposent.

Ces bouleversements aboutissent à abrégier le cycle de développement des produits, et donc, à réduire la durée de vie des technologies. D'où l'impératif, pour une entreprise, d'être à même d'anticiper les évolutions technologiques pour pouvoir gérer la rigueur de la compétitivité, et s'assurer une croissance et le maintien de son niveau concurrentielle.

¹ Assous Nassima, **L'impact des décisions financières sur la création de valeur au sein des entreprises publiques algériennes cotées à la bourse d'Alger : Cas de SAIDAL et l'E.G.H-AURASSI**, Doctorat en sciences économique, Université de Tizi-Ouzou, 2015, P : 2.

² Dahi Ammar, **Le passage aux normes IAS/IFRS : consécration de la financiarisation de la gestion des entreprises**, Colloque national sur l'entreprise à la lumière des changements comptables internationales, Université de Annaba, 2007, P : 18.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

A cet effet, elle est appelée à adapter son mode de gestion, en substituant à son mode de gestion réactif, un mode proactif. Il s'agit de raisonner en termes de veille technologique, ou d'intelligence économique.

Cette nouvelle économie se définit comme un processus informationnel continu, par lequel l'entreprise se met à l'écoute anticipative de son environnement (au sens large), dans le but d'ouvrir des fenêtres d'opportunités et de parer aux menaces et aux évolutions technologiques. Pour ce faire, l'entreprise doit être en mesure de transformer des signaux faibles en forces motrices.

Dans la pratique, la veille étant une activité de recherche, de collecte, d'exploitation et de diffusion de toute l'information utile sur l'environnement local, national et international de l'entreprise, elle peut revêtir plusieurs formes, selon la nature de l'information à laquelle on s'intéresse. On parle de veille concurrentielle et commerciale lorsque l'information est de nature économique. Si cette dernière est d'origine réglementaire et juridique, on a faire à une veille institutionnelle.

La veille technologique s'intéresse, par contre, aux produits de la recherche en général. Elle porte sur les activités scientifiques, les techniques, les brevets, les produits, les services, les procédés de fabrications, les matériaux...

Le lien entre les différents types de veille demeure le caractère stratégique de l'information. Autrement dit, la veille technologique est stratégique, et son intériorisation par l'entreprise comme fonction à part entière lui permet de : ¹

- se positionner dans son environnement national et international.
- repérer les évolutions technologiques, ou autres, et dégager les tendances lourdes dans son secteur, proposer éventuellement des scénarios de repositionnement. Il s'agit, donc, d'un système d'aide à la décision qui observe et analyse l'environnement de l'entreprise pour en déduire les menaces et les opportunités de son développement.
- passer d'une responsabilité laissée au bon vouloir de chaque individu, à un effort collectif centré sur les priorités stratégiques de l'entreprise, ce qui se traduit par un meilleur management. D'où l'impératif d'un nouveau mode managérial.

¹ Dahi Ammar, **Op.cit**, 2007, P : 18.

Le manager de demain doit avoir une perception exacte des enjeux à long terme pour appréhender l'avenir :

- Il doit être porteur d'un rêve, un idéal d'excellence, une ambition stratégique, être capable de la transmettre à toute l'entreprise pour que chacun intègre son action quotidienne dans ce dessein global.
- Il doit également cultiver l'intelligence et promouvoir le leadership à tous les niveaux.
- Il doit fédérer l'entreprise autour d'une vision pour libérer toute l'énergie créatrice, et laisser aux employés la plus grande liberté d'initiative.

2- Les nouveaux apports du SCF

Les changements dus à l'adoption du SCF algérien ne portent pas sur la technique comptable, elle-même, mais ils concernent certaines règles de comptabilisation, d'estimation et d'évaluation des actifs, des passifs, des charges et des produits.

Les principaux apports du SCF, en comparaison avec l'ancien référentiel, résident principalement dans ce qui suit : ¹

- On ne parle plus de comptabilité mais d'information financière ;
- Une terminologie et des définitions plus précises (Exemple : immobilisations au lieu des investissements) ;
- Evaluation de certains actifs à la juste valeur ;
- La primauté de la réalité économique sur toute autre considération (fiscale, juridique, statistique, patrimoniale,...) ;
- L'existence d'un cadre conceptuel ;
- Un accent mis sur la pertinence, l'intelligibilité, la fiabilité et la comparabilité de l'information financière ;
- La publication d'une information plus transparente et, donc, de haute qualité ;

¹ Zighem Hafida, **Op.cit.**, 2012, P : 62.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

- Quelques modifications de méthode d'évaluation (évaluation à la juste valeur des éléments monétaires : dettes, créances,...) ;
- L'interdiction d'immobiliser les frais d'établissements et de recherche ;
- L'obligation d'immobiliser les coûts de développement si certaines conditions sont remplies;
- La comptabilisation en immobilisations des acquisitions faites en crédit-bail ;
- La comptabilisation des immobilisations corporelles sur la base de la notion de contrôle et non de patrimoine ;
- L'évaluation des actifs agricoles à la juste valeur ;
- La possibilité de réévaluer de façon permanente les immobilisations ;
- L'obligation de constater d'éventuels impôts différés actifs ou passifs ;
- L'utilisation obligatoire de la méthode à l'avancement pour les contrats de construction ;
- L'obligation de provisionner les engagements de retraite ;
- L'obligation de constater l'ensemble des avantages postérieurs à l'emploi ;
- L'obligation de constater les provisions pour charges sur la base de la présence d'une obligation actuelle entraînant des décaissements futurs (pas de provisions réglementées) ;
- La constatation des pertes de valeur en effectuant un test à chaque date de clôture et à chaque existence d'un indice montrant une dépréciation ;
- L'application de l'amortissement selon une base économique, c'est-à-dire, en utilisant la durée d'utilité et non pas la durée de vie ;
- L'application de l'actualisation sur un certain nombre de comptes tels que les provisions, les immobilisations, les prêts, etc. ;
- L'application du taux d'intérêt effectif sur les titres et les emprunts ;
- Les états financiers à produire sont également différents de ceux de l'ancien référentiel comptable. Ils comprennent cinq documents comptables : le bilan, le compte de résultat qui

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

peut être produit par fonction ou par nature, un tableau de flux de trésorerie présenté par la méthode directe ou indirecte, un tableau de variation des capitaux propres qui visualise toute décision de gestion et d'investissement et leur source de financement. Les états financiers comprennent, également, une annexe qui comprend des informations complémentaires sous forme narrative et descriptive sur toute décision importante ;

- L'introduction de certains comptes (Exemple : l'introduction du compte 207 «écart d'acquisition ou goodwill »); et
- Les modifications sans conséquences (Exemple : nomenclature des comptes).

De même le système comptable financier algérien possède les avantages suivants :¹

- Il présente une information financière fiable et pertinente qui permet la prise de décisions appropriées au moment opportun.
- Il valorise la profession comptable au sein de l'entité.
- Il permet l'alignement de la comptabilité avec les normes internationales dans son ensemble.

Selon le communiqué du Conseil des Ministres du lundi 14 Mai 2007, le nouveau SCF apporte quatre avancées fondamentales : ²

La première avancée porte sur le choix de la solution internationale, qui rapproche notre pratique comptable en Algérie de la pratique universelle, permettant la production d'informations détaillées, fiables et comparables et reflétant, notamment, une image transparente et plus précise de la situation financière des entreprises.

Le SCF représente effectivement une solution plus proche des pratiques internationales, néanmoins il ne faut pas confondre ce nouveau référentiel avec le référentiel IAS/IFRS. Le SCF est communément inspirée du Plan Comptable Général (PCG) français et du référentiel IAS/IFRS. La faiblesse relative et les troubles que connaissait la profession comptable algérienne, ont contribué au fait que le SCF est principalement l'œuvre du CNCC français. Il n'est donc pas surprenant de retrouver dans le SCF une forte empreinte du PCG français. Il en reprend le plan de compte et de nombreuses dispositions.

¹ Khellaf Lakhdar, **Op.cit**, 2014, P : 242.

² Toubache Chakib, **Normalisation comptable internationale et réforme comptable en Algérie**, Mémoire de magister en sciences commerciales, Université d'Oran, 2011, PP : 153 - 154.

L'Algérie aura donc à migrer vers un référentiel inspiré des normes internationales mais pas aux normes internationales. C'est un choix semblable à celui fait par les Tunisiens en 1996, lors de la promulgation des Normes Comptables Tunisiennes. Le SCF est un document qui atteint près de 120 pages alors que le référentiel IAS/IFRS excède les 3000 pages et est en continuelle évolution. Les entreprises algériennes ne pourront donc pas se targuer d'élaborer leurs états financiers selon le référentiel international juste en se conformant au SCF.

De plus, il est loin d'être certain que le SCF puisse aider à atteindre les aspirations de fiabilité et de transparence. Le SCF est un outil qui offre aux professionnels de nombreuses possibilités de choix (durée d'amortissement, taux d'actualisation, formats et modalités de présentation ...etc.). Cet éventail de possibilités est offert dans les comptabilités anglo-saxonnes pour faire coller au mieux la représentation comptable et la réalité que tente de représenter la comptabilité.

Néanmoins, la profession comptable et principalement les auditeurs dans ces pays ont développé des compétences à travers le temps pour s'assurer un tant soit peu que les possibilités de jugements offertes ne servent pas à déformer la réalité pour présenter une image flatteuse et séduisante à l'investisseur. En Algérie, ces possibilités de jugements peuvent servir donc des politiques comptables (d'optimisation fiscale par 154 exemple).

Actuellement, il apparaît évident que les experts-comptables et commissaires aux comptes n'ont jamais développé les compétences et les méthodologies pour auditer des comptes à l'anglo-saxonne. Sans une capacité d'audit conséquente et performante il est difficile d'atteindre les qualités de fiabilité et de transparence. Le SCF multiplie les possibilités de manipulation au même moment où il multiplie les outils aidant à la traduction des réalités économiques.

La deuxième avancée a trait à une énonciation plus explicite des principes et des règles devant guider l'enregistrement comptable des transactions, leur évaluation et l'établissement d'états financiers facilitant la vérification des comptes.

La deuxième avancée est aussi, dans le même ordre d'idées, incertaine puisque au contraire le SCF étant un référentiel plus élaboré, faisant intervenir souvent les jugements des préparateurs des états financiers, il n'est pas du tout certain que cela facilitera le travail des auditeurs. Bien au contraire comme nous l'avons déjà souligné il s'agit plutôt de former les auditeurs à faire un travail plus complexe et plus incertain.

La troisième avancée se rapporte à la prise en charge par le nouveau système comptable des besoins des investisseurs qui disposeront d'une information financière lisible et permettant la comparabilité et la prise de décision.

La troisième avancée est à son tour incertaine puisque la maîtrise de ce référentiel par les préparateurs et les auditeurs algériens, comme nous le verrons plus bas, suppose la maîtrise de nombreuses nouveautés et, surtout, impose une véritable remise en cause de leurs culture et compétences professionnelles.

D'ailleurs les investisseurs financiers qui sont la catégorie d'utilisateurs aux besoins desquels tentent de répondre les comptabilités anglo-saxonnes (le référentiel IAS/IFRS compris), sont des utilisateurs qui n'existent pas en Algérie. le marché boursier est insignifiant jusqu'à présent et beaucoup d'entreprises ont une structure de propriété familiale.

Mis à part peut-être pour les entreprises publiques qui évaluées selon un référentiel proche du référentiel international peuvent proposer aux potentiels repreneurs étrangers (dans le cadre des privatisations) des représentations comptables moins contestables et plus compréhensibles. Pour le reste des entreprises algériennes les obligations de divulgation ne sont pas contrebalancées par de réelles opportunités en matière de financement.

La quatrième avancée réside dans la possibilité pour les petites entités d'appliquer un système d'information basé sur une comptabilité simplifiée. ».

Une première analyse permet donc déjà de constater qu'il n'est pas évident que la simple promulgation du SCF suffise à réaliser les objectifs et les améliorations qu'il est censé permettre d'atteindre. Le problème de la mise en œuvre nous semble primordial. La réussite de la réforme comptable dépend grandement d'une mise en œuvre réussie. Or, comme nous le constaterons dans la partie suivante, cette mise en œuvre s'avère complexe et difficile. Le SCF désigne un changement qui peut être désigné comme radical. Ces changements rendent complexe la migration au SCF par rapport aux points suivants :

- Une conception très différente de la comptabilité appelant à des compétences que n'ont jamais développées les comptables algériens,
- Un degré de divulgation d'informations significatives auquel les entreprises algériennes ne sont pas habituées,
- Un coût de mise en œuvre lié aux réaménagements des systèmes d'information.

3- Constat général de la mise en œuvre du SCF

Le passage vers les normes comptables internationales IAS/IFRS par le biais du SCF constituera un grand changement dans la mesure où il s'agit d'une conception réellement nouvelle de l'information financière, on passe d'une comptabilité juridique et fiscale à un langage pour investisseurs.

C'est une véritable révolution touchant l'ensemble des fonctions de l'entreprise (direction générale, direction financière et comptable, contrôle de gestion, système d'information, ressources humaines, formation), ainsi que le respect du principe de la comparabilité qui est l'objectif majeur de la normalisation internationale.

Ce principe nouveau, introduit dans la comptabilité, implique l'adoption de méthodes et règles permettant de déterminer les données comptables sur les mêmes bases d'une période sur une autre, pour mieux informer les utilisateurs et contribuer à la transparence des comptes. Cependant, l'application de ces principes dans les entreprises algériennes ne se fait pas sans difficultés.¹

Depuis l'indépendance à ce jour, l'entreprise algérienne n'a pas cessé d'évoluer et le contexte sociopolitique dans lequel elle s'exerce n'était pas neutre quant à la gouvernance de ces entreprises.

En effet, le développement du système socialiste au lendemain de l'indépendance a suscité la création, voire la prédominance des entreprises publiques ayant pour objectif principal le développement de l'économie nationale.

Quelques années plus tard, soit à la fin des années 80 et le début des années 90, la crise économique condamne l'économie nationale à s'ouvrir à l'internationale pour une meilleure restructuration et adaptation aux normes internationales en matière notamment de qualité.

Désormais, l'entreprise algérienne s'exercera dans un environnement ouvert à la concurrence, ce qui entraînera une refonte des objectifs dont la priorité est d'assurer la croissance de l'économie nationale et la rendre plus compétitive face à une économie mondiale caractérisée par l'accroissement de la concurrence.²

¹ Selhami Samia, Kerzabi Abdelatif, **Op.cit.**, 2011, P : 1.

² Assous Nassima, **Op.cit.**, 2015, P : 24.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

Le SCF a été mis en œuvre, le 01/01/2010, en application de la loi n° 07-11 du 25 /11/ 2007 portant Système Comptable Financier. Il s'inscrit dans le cadre de la mise à jour des instruments devant accompagner les réformes économiques et financières.

En fait, il s'agit d'un changement de la culture comptable, qui consiste à faire converger les règles comptables appliquées, par les entreprises algériennes, vers les normes IAS/IFRS.

En appliquant le nouveau système comptable, compatible aux normes internationales, plusieurs difficultés sont rencontrées. On peut les classer dans deux catégories : celles d'ordre interne et autres d'ordre externe.

3-1- Incidences fiscales du Système Comptable Financier

La communication financière relative à l'impôt prend toute son importance puisqu'elle s'adresse à un public intéressé élargi dont les attentes sont fortes. De plus, les obligations de publication en matière d'impôt se sont considérablement renforcées avec l'application de la norme IAS 12 Impôt sur le résultat.¹

On peut définir la politique fiscale à partir de deux conceptions, la première conception est le cadre conceptuelle générale qui mise en place le système fiscal, la deuxième conception est la réforme fiscale.²

Cependant, tout porte à croire, que la complexité du droit fiscal héritée de l'histoire, tend de plus en plus à se dénouer. Bien qu'aucune autre branche du droit n'est caractérisée par autant de visions discordantes des réformes qu'il faudrait emprunter.

La politique fiscale prend une place prépondérante dans les programmes de gouvernement, elle constitue une des disciplines qui résiste le plus à la mondialisation, car chaque état se montre jaloux de sa souveraineté et refuse de faire toute concession. Le droit fiscal contemporain se fonde beaucoup plus sur le principe de clarté et d'intelligibilité de la loi, en écartant toute complexité excessive et non justifié par un motif d'intérêt général suffisant.³

¹ Azouani Nacer, Saihi Youcef, **Les comptes consolidés des impôts différés selon les normes IAS/IFRS en Algérie**, Première Conférence scientifique internationale au thème : "Comptabilité et audit à la lumière de l'évolution de l'environnement des affaires internationales", Université de M'sila , 4 et 5 décembre 2012, P : 2.

² فلاح محمد، **السياسة الجبائية - الأهداف والأدوات : حالة الجزائر**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006، ص : 5.

³ بالفاسم عبد اللطيف، **مقارنة تحليلية برؤية واقعية**، الملتقى الوطني حول: السياسة الجبائية الجزائرية في الألفية الثالثة تحت عنوان: تحديات العولمة الاقتصادية و انعكاساتها على السياسة الجبائية في إطار التجارة الإلكترونية، جامعة عنابة، 2004، ص : 240.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

En effet, la transformation presque radicale dans certains principes comptables, exige dans un premier lieu la préparation sérieuse des entreprises économiques et institutions académiques, ainsi que des efforts et des moyens considérables notamment en matière de formation et surtout de finance.¹

En outre, il y a trois solutions possibles dans le court terme pour converger les points de déférences entre les règles fiscales actuelles et le SCF, comme suit :²

- l'adaptation de règles fiscales actuelles avec le contenu du SCF ;
- le changement du traitement comptable des règles fiscales avec une méthode spéciale qui neutralise l'effet de ce passage sur les caractéristiques qualitatives des comptes.
- la permission aux entreprises a effectué son comptabilité en deux démarches, la première démarche est avec les règles du SCF, et la deuxième s'effectuée à la lumière des règles fiscales actuelles.

La comptabilité et la fiscalité aient parfois une approche divergente d'un même fait économique. Les impôts différés permettent d'obtenir une vision plus économique de l'impôt sur le résultat. L'imposition différée est une nouvelle méthode comptable qu'est entre dans l'application comptable Algérienne avec le SCF, cette méthode qui consiste à comptabiliser en charges la charge d'impôt sur le résultat imputable aux seules opérations de l'exercice.

Les impôts différés constituent un des domaines complexes dans la réalisation des comptes consolidés. Il faut savoir traiter de façon pertinente et exhaustive les éléments liés à la fiscalité différée. Bien que la mondialisation de l'économie favorise une certaine homogénéité, les règles fiscales propres à chaque pays restent encore disparates, rendant difficile à l'échelle d'un groupe international l'analyse globale de l'impôt et la gestion du risque attaché à la localisation du résultat.

D'autre part, il est demandé de publier dans les notes annexes aux comptes consolidés le rapprochement de la charge d'impôt entre l'impôt théorique et l'impôt réel. Cette demande est appelée communément la preuve de l'impôt.³

¹ كتوش عاشور، متطلبات تطبيق النظام المحاسبي الموحد في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا - العدد السادس، جامعة الشلف، 2009، ص : 289.

² بوسيعين تسعديت، أثر تطبيق النظام المحاسبي المالي على النظام الجبائي الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية والمالية، المدرسة العليا للتجارة - الجزائر، 2011، ص : 110.

³ Azouani Nacer, Saihi Youcef, Op.cit, 2012, P : 13.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

Pour conclure, on peut dire que Les instructions de mise en œuvre publiées par le CNC, permettront de mettre en œuvre les conversions sans hésitations particulières, et dans la même logique que celles qui ont pu être faites ailleurs dans le monde à l'occasion des transitions vers les normes comptables internationales IAS/IFRS.

Cependant, une convergence progressive est inévitable pour les raisons qui furent évoqués. Elle convint de cerner les conséquences fiscales qui pourront découler de l'application de ces règles du SCF.

3-2- Difficultés rencontrées par l'adoption du SCF au sein de l'entreprise algérienne

La comptabilité à la juste valeur des normes IAS-IFRS, loin d'être une comptabilité de marché, peut donc être définie comme une comptabilité actuarielle (Richard 2004; Ding et al. 2008). Elle n'est donc pas le « recopiage » de valeurs de marché (Richard 2005; Raffournier 2007, 25) mais plutôt un art comptable de l'estimation (Hitz 2007), dont la complexité se révèle la première caractéristique (Gore and Samuelson 2008). *Impairment tests, goodwill, unités génératrices de trésorerie, avantages du personnel et écarts actuariels, instruments financiers marked to model, modèles d'évaluation de stock-options, opérations de couverture, emprunts obligataires et coût actuariel ;* voici les traits les plus fréquents de cette comptabilité à la juste valeur, de ces valeurs de marché qui toutes disséminent en réalité des valeurs actuarielles à travers les états financiers des entreprises.¹

L'absence d'un marché algérien actif. La difficulté majeure est liée à l'absence de marchés organisés ni pour le foncier ni pour les équipements industriels, notamment d'occasion. Donc, il sera difficile d'appliquer la règle de juste valeur pour évaluer et comptabiliser les actifs de l'entreprise ; et

Ces difficultés sont, principalement, les suivantes :²

- Différence entre les objectifs des normes comptables internationales et objectifs des Petites et Moyennes Entreprises;

¹ Jerman Lambert, **La production des évaluations actuarielles de la juste valeur dans les organisations : Une étude des acteurs, outils et contextes de la préparation des comptes.** Doctorat en Sciences de Gestion, Université Paris-Dauphine, 2014, P : 34.

² بكيجل عبد القادر، كتوش عاشور، المعايير المحاسبية الدولية (IAS/IFRS) بين مزايا وصعوبات التطبيق - دراسة حالة الجزائر، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية - قسم العلوم الاقتصادية و القانونية، العدد 15، جانفي 2016، ص : 67.

- Difficultés de concordance entre le système comptable et le système fiscal;
- Difficulté de calcul de certaines valeurs requises par la comptabilité internationale;
- Risques de la mise en place de la juste valeur et d'abandonner le principe de prudence;
- Absence de marché financier efficient;
- Coût de la formation continue pour l'adéquation aux normes comptables internationales;
- L'adéquation entre le système comptable financier et les normes comptables internationales;
- La diversité des alternatives et des options.¹

L'introduction du concept de la juste valeur soulèvera incontestablement de grandes difficultés en matière d'application (absence d'un marché actif), et nécessite dans la plupart des cas, le recours aux évaluations externes (expertises). Les professionnels de la comptabilité en Algérie n'ont pas été formés à l'utilisation de ce genre de techniques.

3-3- Difficultés d'application du SCF en matière des immobilisations incorporelles

Nous pouvons résumer les difficultés et problèmes d'application du système comptable financier en matière des actifs incorporels rencontrés par l'adoption du SCF au sein de l'entreprise algérienne dans les points suivants :

- Puisque le système comptable financier s'inspire des normes comptables d'origine anglo-saxonne qui s'intéressent aux Actifs Immatériels, totalement différent du plan comptable national, appliqué antérieurement, ce qui a donné lieu à de grandes répercussions sur l'environnement comptable en Algérie.
- Les entreprises en Algérie sont confrontées à des difficultés dans l'application de certaines normes comptables internationales, en particulier dans l'absence d'un marché financier efficient et spécialisé qui peut être considéré comme référence dans le calcul et la détermination de certaines valeurs. Par exemple la détermination de la juste valeur pour l'évaluation ou à la réévaluation des immobilisations incorporelles ou la détermination du goodwill lors des opérations d'acquisition ou de fusion entre les entreprises.

¹ Comme exemple citons les immobilisations corporelles conformément à la Norme comptable internationale IAS 16 et le Système comptable financier, l'évaluation se fait par la méthode de coût, et on peut aussi appliquer la méthode de réévaluation (les évaluer selon la juste valeur).

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

- La résistance au changement, le niveau des compétences ;
- La formation et mise à jour du système comptable. Pour cela, on doit créer un vaste chantier de formation des professionnels du métier de la comptabilité tant au niveau des cabinets qu'au niveau des entreprises. Cette œuvre va prendre une longue période ; et
- L'évaluation du coût du basculement aux nouvelles normes et l'importance des dépenses.
- La refonte et adaptation de l'organisation aux nouveaux concepts et procédures nouvelles ;
- La refonte du système de l'information, qui suppose la recherche constante des éléments tendant à la recherche de l'image fidèle de l'entreprise ;
- Certaines normes et concepts seront difficilement applicables vu l'absence d'un véritable marché, par exemple : le concept de la juste valeur, valeur d'utilité, durée d'utilité, etc. ; et
- La nécessité de faire des arbitrages comptables car les normes sont en général fondées sur des principes et privilégient la réalité économique d'une opération, ce qui ne répond pas toujours aux considérations commerciales ou fiscales.

On notera par ailleurs :

- La limite des acteurs en charge des évaluations (experts, visions individualistes des propriétaires, dépendance des évaluateurs des entrepreneurs).
- Un changement de référentiel sans l'engagement de dépenses très importantes (formation, documentation, système, relations avec les autres branches du droit), qui sont à la charge des entreprises en tant que frais généraux.

Par ailleurs, le coût lié à la collecte et à la diffusion de l'information est loin d'être négligeable pour les entreprises ;

- Une application pour une échéance plus ou moins courte du nouveau référentiel n'a pas laissé le temps nécessaire aux praticiens et au secteur éducatif, notamment, l'université, de s'approprier progressivement les nouvelles normes et règles comptables.
- Il n'est pas évident qu'au plan pratique, les normes contenues dans le système comptable d'entreprise répondent à toutes les problématiques concrètes,¹

¹ Delesalle Eric, **Le bonheur est-il dans l'IAS ?**, FID Edition, Paris, Mars 2004, P 70.

Chapitre 4 : Le reporting financier des actifs incorporels en Algérie

- Les entreprises algériennes ont trouvé également des difficultés lors du basculement des comptes, car les professionnels n'ont pas été majoritairement formés à ce nouveau référentiel. Le marché du conseil et de l'assistance devrait logiquement enregistrer un déficit au niveau de l'offre.

- L'application du système comptable d'entreprise a soulevé d'autres sources de difficultés :

- La place prépondérante de l'activité d'interprétation qui se traduira par une responsabilité accrue des dirigeants et des auditeurs,

- Adaptation des autres sources de la législation (code des impôts, code de commerce, code des domaines, code des douanes, etc).

- Les risques de manipulation sous couvert de choix méthodologiques, en matière d'évaluation pluriannuelle des actifs,

- La définition du SCF et la définition fiscale d'un groupe de sociétés ne correspond pas à celle du code de commerce ni à certaines des règles spécifiques qu'il énonce à propos du groupe de sociétés,

Par ailleurs, concernant la norme comptable internationale IAS 38 relative aux immobilisations incorporelles, l'entreprise doit distinguer entre les dépenses de recherche qui doivent être comptabilisée parmi les charges et les dépenses de développement qui sont comptabilisée comme des immobilisations (compte 203 selon le SCF).

La difficulté réside dans le fait de connaître la date de début et de fin de chaque phase, et de distinguer les projets qui peuvent entrer dans la phase de recherche et ceux qui entrent dans la phase de développement.

Ajouter à cela les difficultés et les complications liées aux différentes autres normes, notamment celles qui traitent des impôts différés (la norme comptable internationale IAS 12), les contrats de location financière (IAS17), les avantages du personnel (IAS 19), les Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels (IAS 37) et les instruments financiers (IAS 39, IAS 32, IFRS 9, IFRS 7).¹

¹ بكيحل عبد القادر، كتوش عاشور، مرجع سبق ذكره، 2016، ص : 68.

3-4- Le contenu des notes méthodologiques pour les immobilisations incorporelles

La mondialisation financière et l'internationalisation de l'économie avec l'émergence de multinationales ont créé la nécessité de tenir un langage comptable commun, pour pouvoir lire et comprendre les états financiers de la même façon.

Le SCF est très largement inspiré des IFRS et introduit un grand nombre d'innovations par rapport aux pratiques antérieures.

Dans de nombreux cas en effet, le SCF semble être une lecture simplifiée des IFRS, mais contient, généralement, un renvoi implicite vers les normes d'origine, qui sont particulièrement complexes. Il en va ainsi : ¹

- des règles sur les actifs/passifs financiers ;
- des règles sur le leasing ;
- des avantages au personnel ;
- des impôts différés.

Pour tous ces points, le SCF introduit en quelques lignes des notions très novatrices en comptabilité algérienne, et les décrit de façon très sommaire. Les mêmes règles sont en général explicitées dans les IFRS au sein de normes nettement plus complexes.

Dans ce contexte, il faudra logiquement, quand on en passera au stade pratique, se référer à la source et appliquer le référentiel lui-même. La complexité des textes sources, que le CNC a manifestement voulu éviter dans cette première mouture, apparaîtra alors dans toute sa splendeur.

A moins que le CNC et les professionnels comptables algériens ne viennent normaliser ou clarifier eux-mêmes les textes ou certaines interrogations, et leur donnent une certaine autonomie par rapport au référentiel international.

La première note méthodologique, parue le 19 octobre 2010, détaille davantage les dispositions de l'instruction parue un an avant.

¹ KPMG Algérie, **OP.cit**, 2015, P : 158.

Les deux autres notes méthodologiques, parues le 28 décembre 2010, sont plus spécifiques et traitent quant à elles des travaux de passage des éléments d'immobilisations incorporelles et des éléments de stocks. Les principales dispositions contenues pour les immobilisations incorporelles dans ces notes peuvent être résumées comme suit : ¹

Après avoir défini les immobilisations incorporelles dans leur ensemble, la note distingue entre les retraitements touchant les frais préliminaires et les retraitements touchant les autres immobilisations incorporelles.

La note précise que le retraitement des autres immobilisations incorporelles peut avoir pour origine les réévaluations, les dépréciations ou bien les différences de règles d'évaluation entre le PCN et le SCF.

La note précise par ailleurs que le traitement des frais préliminaires doit être envisagé en fonction de leur nature et de leur contenu, frais préliminaires correspondant à des charges par nature et frais préliminaires ne correspondant pas nécessairement à des charges par nature.

Pour la première catégorie, la note précise que ces frais ne sont pas activables et doivent être en conséquence portés en charges lors de leur survenance. Lors du passage au SCF, ces frais ainsi que leur résorption doivent être annulés en contrepartie des capitaux propres avec à la clé des impôts différés.

Pour la seconde catégorie, la note précise que si ces frais répondent à la définition des immobilisations donnée par le SCF, alors ils seront immobilisés (Frais d'emprunts sur option, frais d'investissement...) et les amortissements ajustés en conséquence. Dans le cas contraire, ils sont portés en charges. Les ajustements de passage au SCF devront également transiter par les capitaux propres.

La note précise, pour conclure, les informations qui doivent être fournies dans l'annexe des états financiers 2009 (Conformité ou non par rapport au SCF, méthodes comptables adoptées, impact du changement de méthode, les raisons n'ayant pas permis le retraitement de certaines rubriques, autres informations utiles).

¹ **Idem**, P : 162.

Conclusion

Pour conclure ce chapitre, nous pouvons dire que le principal souci de nos jours est de satisfaire les besoins d'informations des investisseurs en particulier et des autres utilisateurs des états financiers en général. Le SCF est très largement inspiré des IFRS et introduit un grand nombre d'innovations par rapport aux pratiques antérieures.

En effet, dans de nombreux cas en effet, le SCF semble être une lecture simplifiée des IFRS, mais contient, généralement, un renvoi implicite vers les normes d'origine, qui sont particulièrement complexes. La note méthodologique, parues le 28 décembre 2010, sont plus spécifiques et traitent quant à elles des travaux de passage des éléments d'immobilisations incorporelles. Après avoir défini les immobilisations incorporelles dans leur ensemble, la note distingue entre les retraitements touchant les frais préliminaires et les retraitements touchant les autres immobilisations incorporelles.

En réalité, il n'y a pas de divergences notables entre le référentiel national et le référentiel international. En cas de difficultés d'interprétation au niveau du SCF, il y a possibilité de se référer aux IAS/IFRS. Ce nouveau référentiel met en évidence tous les aspects comptables pour l'évaluation et la comptabilisation des différents éléments des états financiers. En effet, la pertinence informationnelle de la communication du détail sur les actifs incorporels dans les pratiques comptable dans les entreprises algériennes constitue les grandes questions de notre travail et font l'objet d'une étude détaillée dans le chapitre suivant.

Chapitre 5

L'asymétrie informationnelle des actifs incorporels :

**Une étude empirique sur un
échantillon d'entreprises algériennes**

Introduction

Le chapitre quatre a permis de montrer que le Système Comptable Financier a été adopté en Algérie en vue de construire une passerelle vers l'application des normes comptables internationales. Or, la profession comptable est appelée à favoriser l'adoption de ce système en offrant des conditions favorables qui pourront amener les entreprises algériennes à présenter une image fidèle de leur situation financière.

Après avoir présenté dans les trois premiers chapitres les différents aspects théoriques liés à la communication financière des actifs incorporels, il est indispensable de vérifier et de tester empiriquement les conclusions théoriques. nous avons essayé de contribuer à la compréhension des pratiques de comptabilisation des actifs incorporels dans le contexte algérien, plus précisément d'examiner la pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels des entreprises algériennes .

Nous adoptons dans ce chapitre une démarche hypothético-déductive. Ensuite, une étude empirique réalisée auprès d'un échantillon de 56 entreprises algériennes sur deux années 2013 et 2014, nous permettra de tester la validité des hypothèses formulées, puis d'exposer et de discuter les résultats de la recherche.

A cet effet, le présent chapitre est réparti en trois sections :

- Revue de la littérature et hypothèses de la recherche;
- Modèle théorique et méthodologie de la recherche;
- Présentation et interprétation des résultats.

Section 1 : Revue de la littérature et hypothèses de la recherche

Il est utile de préciser que les trois sous-sections développées dans cette section, s'articulent de manière à approfondir une analyse logique, mais incontestablement partielle, des enjeux théoriques et empiriques de la pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels.

L'étude de la littérature et du débat sur le rôle de la divulgation des actifs incorporels, proposés dans les deux premières sous-sections, permet d'identifier, d'une part, les différentes problématiques et réponses académiques apportées et, d'autre part, de relever les pistes inexplorées pour lesquelles des propositions de réponses sont concrétisées dans la troisième sous-section de la section 1.

Les deuxième et troisième sections de ce chapitre constituent l'aboutissement empirique des hypothèses et développements théoriques formulés dans la première section, elles permettent d'accepter ou de réfuter les théories et hypothèses énoncées.

L'évaluation des actifs intangibles dans le cadre de la comptabilité soulève plusieurs problèmes liés à leur identification, à leur mesure et à leur contrôle.

Ces problèmes font que le modèle comptable traditionnel, basé sur les actifs tangibles, le coût historique et la prudence comptable, serait incapable aujourd'hui d'évaluer les entreprises de la nouvelle économie.

Étant donné le traitement comptable inadéquat des intangibles, et les conséquences négatives qui peuvent en résulter, plusieurs efforts notables ont été pris ces dernières années par les organismes de réglementation les plus puissantes au monde afin d'améliorer la qualité de l'information fournie aux investisseurs pour une prise de décision efficace (AICPA, 1994; ICCA, 1995; ICAEW, 2000; FASB, 2001; SEC, 2003; ACVM, 2003).

Dans ce cadre, deux types de modèles et lignes directrices ont été formulés pour compléter les états financiers des entreprises, à savoir la divulgation d'informations non-financières (générales) et la divulgation d'informations spécifiques sur les actifs intangibles, souvent via un rapport spécial (OCDE, 2006 a,b).¹

¹ Zéghal Daniel, Maaloul Anis, Op.cit, 2010, P : 19.

1- Débat sur le rôle de la divulgation des actifs incorporels

L'information en théorie financière peut être définie comme l'ensemble de données se rapportant aux états du monde et aux conséquences contingentes à ces états qui découlent des événements du monde résultant de causes naturelles ou sociales.¹

Envisager les actifs immatériels sous l'angle de leur perception dans le cadre d'une politique de diffusion d'informations et ce, par de multiples parties prenantes, enrichit considérablement le cadre explicatif de cette politique. En effet, la recherche de légitimité de la part des dirigeants ou encore le souhait de contrôler les ressources présentes dans l'environnement semblent constituer deux motifs importants à l'origine de la diffusion d'informations aussi sensibles que celles relatives à l'immatériel.

La diffusion ex ante d'informations relative aux immatériels à l'égard des créanciers financiers : une problématique largement ignorée en théorie financière

Cette diffusion à l'égard des créanciers financiers est peu abordée dans la littérature car ces derniers n'apparaissent pas comme les bailleurs de fonds des investissements immatériels.²

Sur un plan théorique, la théorie du financement hiérarchique stipule qu'en situation de fortes asymétries d'information, l'autofinancement sera privilégié soit en raison d'un contrôle extérieur (les banquiers refuseront de financer des actifs immatériels sur lesquels ils n'ont pas de garantie), soit par décision interne à l'entreprise : "[pour] ne pas introduire de rupture dans le respect des contrats implicites passés avec les clients, les fournisseurs, le personnel ou les collectivités locales" (Charreaux, 1992).

De même, le faible recours à la dette pour le financement des investissements immatériels est expliqué par les théories contractuelles : en effet, en présence d'un endettement élevé, les dirigeants seraient incités à opter pour des projets risqués, contribuant ainsi à un transfert de la richesse des créanciers vers les actionnaires³, voire à sous-investir.⁴

¹ Fransman, M., **Information, knowledge, vision and theories of the firm**, « Technology, organization and competitiveness - perspectives on industrial and corporate change », Oxford University Press, 1998, P : 148.

² Fabre Bruno, **Le rôle de la diffusion d'informations relatives aux actifs immatériels auprès des parties prenantes : synthèse et illustrations**, Journée « Capital immatériel : état des lieux et perspectives » Montpellier, 18 juin 2010, P : 4.

³ Jensen M., and W. Meckling, **Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure**, Journal of Financial Economics, 3, 1976, PP : 305-360.

⁴ Myers S., **Determinants of corporate borrowing**, Journal of Financial Economics, Vol. 5, 1977, P : 147-175.

Les coûts d'agence supportés par les créanciers (coûts de surveillance de la procédure de sélection des projets) seront tels que la prime exigée sur leur rémunération rendra l'endettement plus coûteux que le recours aux fonds propres.

Enfin, la théorie des signaux apporte aussi sa contribution, en posant le problème de la confidentialité des projets : un financement par endettement implique une divulgation d'informations vis-à-vis de l'extérieur avec le risque de perdre l'avantage concurrentiel de l'entreprise (dans l'optique d'un financement par dette sur le marché). Cette constatation est validée empiriquement par de nombreuses études : Hall, 1992 ; Opler et Titman, 1994 .¹

Ceci remet en cause la proposition de Modigliani et Miller (1958) selon laquelle il y aurait indépendance entre la structure de financement et la structure de l'actif des sociétés, même en tenant compte de la fiscalité et semble favoriser plutôt les théories contractuelles ou du financement hiérarchique en raison d'asymétries d'information. Hall conclut en effet en disant qu'il est "plausible" que le risque élevé présenté par les projets de R&D, et la difficulté ainsi que le coût de la publication d'informations sur ces projets, conduisent les entreprises à préférer l'autofinancement pour ces projets, ce qui n'est pas nécessairement vrai dans le cas d'investissements corporels" (Hall, 1992).

La diffusion ex post d'informations relatives aux immatériels à l'égard des créanciers financiers : informer sur la rentabilité des actifs immatériels et préserver des relations de confiance

Cette diffusion d'informations permet de limiter les coûts de surveillance supportés par les investisseurs et les prêteurs ainsi que les coûts de dédouanement des dirigeants liés aux conflits d'agence et donc en définitive à augmenter la valeur de l'entreprise (Depoers, 2000 ; Fan Yu, 2005).

De ce fait, les investisseurs sont traités équitablement et protégés de toute manipulation de l'information due à son imprécision ou à son caractère partiel : c'est le concept anglo-saxon du "fair disclosure". Le coût d'obtention de l'information étant réduit, le coût du capital tend aussi à diminuer. Cela est d'autant plus vrai que le degré d'incertitude caractérisant le marché au sein duquel évolue l'entreprise est élevé.²

¹ Fabre Bruno, **Op.cit.**, 2010, P : 5.

² Sengupta Partha , **Corporate disclosure quality and the cost of debt**, The Accounting Review Vol. 73, No. 4, 1998, PP : 459-474.

En effet, l'entreprise est d'autant plus soucieuse de préserver des relations de qualité avec les prêteurs par la diffusion d'informations que ces derniers ont du mal à les collecter. Or, cela est particulièrement vrai dans le cas de secteurs où les investissements immatériels jouent un rôle particulièrement important étant donné la difficulté à prévoir le niveau de rentabilité de ce type d'actifs : d'où l'importance pour les entreprises de préserver leur réputation et notamment la qualité des informations diffusées auprès des prêteurs. ¹

Bhojraj et Sengupta (2003) trouvent que les entreprises ayant un ratio d'endettement élevé ont tendance à moins diffuser d'informations volontairement pour ne pas mettre en valeur leur taux d'endettement. Cela est cohérent avec le cas d'une entreprise qui, détenant un montant élevé d'actifs immatériels, est a priori faiblement endettée et communique donc plus volontairement d'informations au marché en vue de diminuer les frictions dans la collecte du financement externe (Lombardo et Pagano, 2002 ; Lambert et al., 2007).

La divulgation d'informations relatives aux actifs immatériels à l'égard des investisseurs et des analystes : diminuer l'asymétrie d'information et se signaler

La théorie orthodoxe de l'efficience des marchés financiers (Fama, 1970) stipule que toute information significative est intégrée par le marché dans le prix des actifs, l'étendue de cette information dépendant du degré d'efficience du marché. ²

Dans ce cadre, seul l'abandon de cette hypothèse d'efficience informationnelle des marchés peut expliquer l'impact d'une diffusion d'informations sur le cours de l'action. Ainsi, la diffusion d'informations relatives aux immatériels par le biais de leur inscription au bilan ou celui de leur diffusion dans la presse peut constituer un signal et influencer le cours de bourse seulement si cette diffusion implique une augmentation des flux de trésorerie futurs ou une diminution du risque anticipé.

Dans cette optique et dans les pays où il existe encore la possibilité d'activer les frais de R et D, Hughes et Kao (1991) ont montré que l'activation des frais de R et D peut être un signal vers le marché, montrant la qualité des projets de R et D. Ces auteurs ont ainsi établi que l'activation correspond à un processus volontaire de la part des dirigeants pour signaler aux marchés leurs projets de R&D rentables et ainsi se démarquer de leurs concurrents.

¹ Diamond Douglas, Verrecchia Robert, **Disclosure, Liquidity, and the Cost of Capital**, Journal of Finance 46, 1991, PP : 1325-1359.

² Fabre Bruno, **Op.cit.**, 2010, P : 6.

La présence d'un auditeur indépendant qui valide l'évaluation de l'actif permet de donner à cette information une valeur "objective": les dirigeants sont prêts à encourir les coûts de l'activation (i.e le paiement d'un auditeur) parce que ces coûts sont nécessaires pour que le marché valorise cette information.

Les firmes moins performantes ne peuvent pas procéder à une telle activation (faute de trouver un auditeur de réputation qui accepte de valider une valeur d'actif) et ainsi, l'activation signale les firmes les plus performantes. ¹

Dans la relation entre informations comptables et les marchés financiers, les analystes financiers jouent un rôle majeur dans la mesure où Breton et Taffler (1995) ont montré que ces analystes n'opèrent pas toujours les retraitements qui semblent s'imposer car "les sociétés de bourse sont concurrentes sur le marché de l'information, et doivent ainsi se conformer aux demandes de leurs clients, principalement des investisseurs institutionnels.

Dans une grande mesure, la performance des analystes est appréciée d'après la précision de leurs anticipations, et la précision de ces anticipations est jugée non par rapport à ce qui pourrait être appelé le bénéfice "réel", mais par rapport au bénéfice publié". Cette affirmation est notamment validée par Bozec et Magnan (1995) qui montrent qu'il y a une sanction du marché en termes de crédibilité quand les résultats réels d'une entreprise sont trop éloignés des prévisions.

Les effets attendus sur les indicateurs financiers

Les vagues de fusions et acquisitions, le processus de globalisation des marchés financiers et une montée de l'activité tertiaire sont souvent considérés comme étant à l'origine de l'accroissement des actifs incorporels dans les bilans des entreprises. ²

Parallèlement, la création d'incorporels par les entreprises (sous forme de logiciels, de R&D ou de dépenses de publicité...) pour leurs propres besoins a entraîné l'augmentation des dépenses en incorporels dans les comptes de résultat. Les sommes considérables dont il est question ont conduit à s'interroger sur les réglementations et le traitement comptable des incorporels choisis par les entreprises.

¹ Hughes John, Kao Jennifer, **Economic implications of alternative disclosure rules for research and development costs**, Contemporary Accounting Research, Vol. 8, n° 1, autumn 1991, PP : 152-169.

² Arnold J., Egginton D., Kirkham L., Macve R., Peasnell K., **Goodwill and Other Intangibles**, Institute of Chartered Accountants in England and Wales, 1992, P : 93.

Les réglementations comptables concernant les éléments incorporels ont beaucoup évolué ces dernières années, sous l'influence des directives européennes et des normes comptables internationales.

Néanmoins, la diversité des réglementations en vigueur au moment de l'étude induit différentes options de comptabilisation ou de publication selon les pays, et parfois au sein d'un même pays. Des choix comptables évidents sont laissés aux entreprises.¹

La possibilité d'un vagabondage comptable des entreprises (Barbu, 2004) existe donc bien. Les choix portent notamment sur les méthodes de comptabilisation des incorporels et de publication d'informations.

Ils concernent le choix actif/charge, la valeur de l'investissement à retenir à l'actif, l'amortissement qui doit ou non être pratiqué, la période d'amortissement à retenir, la possibilité de déprécier l'actif... et les informations à communiquer sur ces éléments.

À l'heure de la mondialisation de l'économie et du recours croissant des entreprises aux marchés financiers, il devient évident que les états financiers et les informations qu'ils contiennent constituent un enjeu majeur en matière de communication financière.

Or, il apparaît que les informations véhiculées par les états financiers, en raison des choix comptables laissés aux entreprises, sont souvent mal connues et difficilement comparables d'une entreprise à l'autre, notamment lorsque les entreprises investissent fortement dans les incorporels.²

Les différents scandales financiers attribués notamment à des pratiques comptables illicites ou des manipulations et le manque de lisibilité des états financiers ont conduit les différents acteurs économiques à s'interroger sur les pratiques des entreprises. En finance, la diffusion volontaire d'informations a été étudiée sous les différentes dimensions de la liquidité et du cours du titre et du coût du capital.³

¹ Bessieux-Ollier Corinne, **Les pratiques d'évaluation et de publication des entreprises françaises, allemandes et américaines : le cas des éléments incorporels**, Comptabilité - Contrôle - Audit / Tome 12 - Volume 2 - Décembre 2006, P : 168.

² Amir E., Lev B., Sougiannis T., **Do financial analysts get intangibles ?**, European Accounting Review, vol. 12, n° 4, 2003, PP : 635-659.

³ Fabre Bruno, **Op.cit**, 2010, P : 7.

2- Traitement comptable des actifs incorporels : revue de la littérature

Le rôle croissant des immatériels dans la création de valeur est aujourd'hui reconnu. Pourtant, la comptabilité classique n'accorde encore qu'une place limitée aux actifs immatériels, autorisant essentiellement la prise en compte de brevets, de logiciels, de licences ou encore de marques acquises.¹

2-1- Des règles comptables restrictives

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).²

Pour qu'un investissement intangible figure à l'actif du bilan d'une entreprise, il doit satisfaire tant à la définition d'un actif incorporel et qu'aux critères de reconnaissance comptable. Toutefois, les normes comptables exigent pour la comptabilisation des intangibles des conditions tellement restrictives que seuls quelques investissements peuvent figurer à l'actif des états financiers (Stolowy et Jeny-Cazavan, 2001; Powell, 2003; Eckstein, 2004; Bessieux-Ollier et coll., 2006).

Un actif incorporel est défini généralement comme « un actif non-monétaire identifiable³ sans substance physique » (FASB, 2001; IASB, 2004). Cette définition doit, néanmoins, être interprétée de façon conjointe avec la définition générale d'un « actif ». Selon le cadre conceptuel de l'IASB (§49), l'actif est défini comme « une ressource contrôlée par une entité du fait d'événements passés et à partir de laquelle on s'attend à ce que des avantages économiques futurs bénéficient à l'entité ». Cette définition est similaire à celle fournie par le FASB (SFAC 6, §25).

¹ Walliser Elisabeth, Comptabiliser la partie émergée du capital immatériel, Revue d'« Économie et management », n° 150, janvier 2014, P : 24.

² Astolfi Pierre, Op.cit, 2010, P : 4.

³ Par identifiable, l'IASB (IAS 38) et le FASB (SFAS 142) expriment le fait qu'on puisse distinguer l'actif du goodwill.

Partant de cette définition de l'actif, la notion de « contrôle » va généralement poser un problème de comptabilisation pour les intangibles. L'IASB (IAS 38, §13) et le FASB (SFAC 6, §26) ont expliqué de la même façon le contrôle d'un actif.

Selon ces deux Conseils, une entité contrôle l'actif si, d'une part, elle a le pouvoir d'obtenir des avantages économiques futurs découlant de la ressource sous-jacente et si, d'autre part, elle peut restreindre l'accès des tiers à ces avantages.

Dans ce contexte, se pose pour le cas des intangibles certaines questions telles que, la protection des savoirs et compétences des employés, etc.

Lev (2001) souligne que les entreprises ne sont propriétaires ni de leurs employés, ni de leurs idées. Il a discuté du problème de contrôle sous l'intitulé de l'« exclusivité partielle » (partial exclusiveness).

Par exemple, lorsqu'une entreprise investit dans la formation de ses employés ou lorsque ces derniers sont compétents et expérimentés, les entreprises concurrentes peuvent bénéficier des ces avantages lorsque les employés se déplacent d'un employeur à un autre.

À ce titre, ces investissements intangibles ne pourraient pas être activés et amortis en raison de l'incertitude relative à la relation contractuelle entre l'entreprise et ses employés.

Upton (2001) souligne aussi qu'une entité peut posséder des biens conformes à la définition d'un actif, mais qui demeurent néanmoins non reconnus dans les états financiers.

En effet, un critère de reconnaissance important, prévu par les normalisateurs comptables (IASB, IAS 38 §21; FASB, SFAC 5 §63), à savoir la « fiabilité de mesure du coût de l'actif », va généralement poser un autre problème pour la comptabilisation des intangibles.

Bien que ce critère puisse être plus ou moins satisfait selon que l'actif est acquis séparément ¹ ou dans le cadre d'un regroupement d'entreprises ², il présente la grande difficulté dans le cas des actifs développés en interne tels que logiciels, marques, brevets, etc., c'est-à-dire les résultats de l'activité de recherche et de développement.

¹ Selon l'IAS 38 et le SFAS 142, le coût peut généralement être mesuré de manière fiable pour ce cas puisque le prix d'acquisition a généralement été déterminé lors de la transaction et se présente sous la forme de trésorerie ou d'autres actifs monétaires.

² Selon l'IFRS 3 et le SFAS 141, le coût de l'actif est sa « juste valeur » (Fair value) au moment du regroupement. La juste valeur peut être mesurée de manière fiable s'il existe un prix de marché fourni par référence à un marché actif.

Par exemple, selon les règles du FASB, les dépenses de recherche et de développement (R&D) doivent être inscrites immédiatement en charges lorsqu'elles sont encourues (SFAS 2), à l'exception des frais de développement des logiciels qui peuvent être activés (SFAS 86). Toutefois, l'activation de ces coûts est conditionnée par les tests de faisabilité technologique.

Dans ce sens, les frais encourus pour établir la faisabilité technologique d'un produit sont considérés comme R&D sous le SFAS 2 et inscrites en charges.

En revanche, on peut activer les frais encourus après avoir établi la faisabilité technologique, mais avant que le produit ne soit disponible pour le lancement.

Selon les règles de l'IASB, le traitement comptable des intangibles générés en interne est moins rigide mais il demeure insuffisant. En effet, l'IAS 38 prévoit des phases nécessaires à la création d'un actif incorporel en précisant à chaque étape s'il est possible de prédire des avantages économiques futurs dus à l'actif.

Elle distingue ainsi une phase de recherche durant laquelle tous les frais de recherche doivent être passés immédiatement en charges lorsqu'ils sont encourus.

La phase de développement permet ensuite à l'entité, dans certain cas, d'apporter la preuve de l'existence d'un actif incorporel susceptible de générer ces revenus. Dans ce cadre, les frais de développement doivent être activés sous certaines conditions¹.

Les cas où des frais liés à la création d'actifs incorporels pourraient figurer au bilan sont néanmoins rares.

L'IAS 38 (§64) souligne en effet que « toute dépense ne pouvant être distinguée du coût du développement de l'activité dans son ensemble ne peut être comptabilisée en tant qu'actif incorporel ».

C'est généralement le cas des marques, listes de clients générés en internes et autres éléments similaires qui ne doivent pas être comptabilisés en tant qu'actifs incorporels.²

¹ Ces conditions sont : la faisabilité technique et économique des projets doit être démontrée; les outils de mesure des frais de développement de ces projets doivent être maîtrisés par l'entreprise; et la rentabilité commerciale des produits ou la rentabilité économique des processus issus de ces projets doit être vérifiable.

² Zéghal Daniel, Maaloul Anis, **Op.cit**, 2010, P : 5.

2-2- Analyse de la littérature comptable sur le capital immatériel

Nous illustrons l'évolution de la recherche comptable sur le capital immatériel à travers l'analyse, depuis leur création, des thèmes traités par sept revues comptables majeures.

Il s'agit des cinq revues de rang A du classement du CNRS (classement de juin 2009) : Accounting Review (1926), Journal of Accounting Research (1963), Accounting Organizations and Society (1976), Journal of Accounting and Economics (1984), Review of Accounting Studies (1996) auxquelles nous avons ajouté une revue européenne, European Accounting Review (1992), et la revue française de référence de l'Association francophone de comptabilité : Comptabilité Contrôle Audit.¹

Les articles traitent de différents sous-thèmes relatifs au capital immatériel, trois thématiques se détachent nettement : elles concernent le capital humain pour 26 %, le goodwill pour 23 % et la R&D pour 19 %. Ces thèmes couvrent donc près de 70 % des articles sur le capital immatériel.

Il apparaît ainsi que le thème du goodwill est récurrent. Les premiers articles lui sont consacrés dans Accounting Review dès 1936. La question est alors de savoir où le placer au bilan: à l'actif ou au passif en déduction des capitaux propres.

Le thème se démarque dans les années 1960, avec des articles consacrés au « pooling » et continue à inspirer de nombreux travaux dans les années 2000. On peut imaginer qu'il va connaître un regain d'intérêt avec la modification de son traitement comptable par les normes IFRS (son amortissement devenant proscrit) et ses conséquences sur le résultat de l'entreprise.

Le thème du capital humain a été largement débattu dans les années 1970. Ce sont des auteurs comme Flamholtz, Lev et Schwartz qui lancent le débat sur la mesure de ce « capital » particulier dans Accounting Review et Journal of Accounting Review, en vue de le prendre en compte au bilan.

La revue Accounting Organizations and Society prend le relais en publiant un numéro spécial sur le sujet en 1976. C'est un thème qui sera repris dans les années 2000 mais intimement lié aux connaissances (knowledge) dans une optique plus managériale, proche de la littérature sur le capital intellectuel.

¹ Corinne Bessieux-Ollier, Walliser Elisabeth, **Op.cit**, 2010, P : 87.

Les articles consacrés à la recherche et développement sont surreprésentés dans les années 1980, dans un contexte de normalisation avec l'élaboration de la norme SFAS 2 (Statement of Financial Accounting Standard) par l'organisme de normalisation américain, le FASB (Financial Accounting Standards Board).

Les travaux alors récents sur les motivations des dirigeants aux choix comptables alternatifs ont permis de développer des modèles qui distinguent les entreprises suivant leurs choix (activation des dépenses ou constatation en charges) et permettent d'analyser les réactions du marché face à cette alternative. Ce sujet est parfois étudié conjointement à celui de la publicité.

Le débat sur les marques prend sa source au Royaume Uni, dans les années 1990, avec la décision de certains groupes britanniques et australiens de capitaliser des marques acquises mais également développées en interne, dans leurs bilans. La logique est la suivante: « il est temps d'ouvrir la boîte noire du goodwill ». ¹ Le débat sur la comptabilisation des marques renvoie rapidement à leur évaluation ; celle-ci étant généralement jugée pertinente lorsqu'elle est effectuée par des experts crédibles. ²

On note un intérêt appuyé pour les incorporels (pris au sens général, sans référence à un élément particulier) dans les années 2000, vraisemblablement en prévision du passage aux IFRS comme en témoigne le numéro spécial de la revue Comptabilité, Contrôle, Audit « Mondialisation et normes comptables internationales » (Hoarau et Teller, 2007). D'une manière générale, les écrits portent sur les déficiences de l'information publiée dans les états financiers et sur l'arbitrage pertinence-fiabilité dans la mesure comptable des incorporels.

Dans le même temps apparaît le thème du capital intellectuel, rarement utilisé seul. On le trouve souvent accolé au terme « intangible » (numéro spécial EAR, 2003), ou alors intimement relié aux connaissances (knowledge) (AOS, 2001). Le capital intellectuel serait un moyen pour l'entreprise de créer de la valeur, que ce soit à partir de ses salariés ou d'actifs incorporels particuliers comme ses marques. Il apparaît dans ce sens comme un terme « globalisant » (Lacroix et Zambon, 2002). ³

¹ Power Michael, **Imagining, measuring and managing intangibles**, Accounting, Organizations and Society, vol. 26, 2001, PP : 691-693.

² Power Michael, **The politics of brand accounting in the UK**, European Accounting Review, vol.1, tome 1, 1992, PP : 39-68.

³ Corinne Bessieux-Ollier, Walliser Élisabeth, **Op.cit**, 2010, P : 90.

Malgré l'abondance des études ayant examiné les déterminants des choix comptables relatifs aux éléments incorporels (Daley et Vigeland, 1983 ; Hall, 1993 ; Gore et al.2000 ; Wyatt, 2005 ; Bessieux Ollier, 2006), les recherches qui se sont focalisées sur les incorporels acquis lors de regroupements restent peu nombreuses.

Une série d'études, portant sur les déterminants de l'identification séparée des marques, a été initiée dans le contexte britannique durant les années 1990 (Mather et Peasnell, 1991 ; Muller, 1999).

Les résultats de ces études montrent que ce choix vise à éviter (1) la violation des clauses restrictives à l'endettement et (2) les coûts liés au déclenchement de la procédure exigée par la London Stock Exchange en vue de l'obtention de l'accord des actionnaires pour engager les acquisitions atteignant une certaine taille.

Les règles de cotation de la London Stock Exchange exigent que l'acquisition d'une cible dont la juste valeur des actifs nets, rapportée à la valeur comptable de l'actif net de l'acquéreur, dépasse un certain seuil soit soumise à l'accord des actionnaires.

En raison des coûts associés au déclenchement de cette procédure, les entreprises sont incitées à accroître la valeur comptable de leur actif net - en identifiant notamment des incorporels lors d'opérations de rapprochement - afin d'éviter d'y avoir recours pour leurs transactions futures. Bien que concluants, ces résultats ne peuvent être interprétés qu'à la lumière des dispositions normatives et des règles de cotation en vigueur au Royaume-Uni à l'époque où ces études ont été menées.

En particulier, l'imputation immédiate du goodwill sur les capitaux propres - méthode préférentielle préconisée par la norme SSAP 22¹ - a créé une incitation à l'identification séparée des marques dans la mesure où celle-ci permet d'éviter à la fois la détérioration de la situation nette de l'acquéreur et l'amputation de ses résultats futurs.²

C'est la raison pour laquelle nous mettons l'accent, dans ce qui suit, sur les travaux qui ont porté sur un contexte normatif proche du référentiel IFRS, objet de notre étude empirique. Les études de Zhang et Zhang (2007) et Shalev (2007), qui se sont intéressées aux modalités

¹ Il s'agit de la norme britannique relative au traitement comptable du goodwill. Cette norme a été remplacée, en 1997, par la norme FRS 10 qui traite à la fois de la comptabilisation du goodwill et des incorporels identifiables.

² L'amortissement des incorporels identifiables pouvait être évité dans le contexte britannique jusqu'à l'entrée en vigueur de la norme FRS 10.

d'allocation du coût d'acquisition entre les différents éléments incorporels depuis l'entrée en vigueur des normes SFAS 141 et 142, ont particulièrement retenu notre attention.¹

Basée sur un échantillon de regroupements initiés sur le marché américain entre juillet 2001 et octobre 2005, l'étude de Zhang et Zhang (2007) considère que les choix des entreprises en matière d'identification des incorporels acquis lors de regroupements résultent d'un arbitrage entre les avantages et les coûts associés à la surévaluation des incorporels non amortissables.

Ainsi, les entreprises sont normalement incitées à surévaluer ces éléments afin de minimiser les charges d'amortissement futures. Cette incitation est d'autant plus importante que les dirigeants sont proches de l'âge de la retraite puisque le manque à gagner sera moins important si la surévaluation de ces éléments venait à être découverte. Or, l'allocation d'une proportion élevée du coût d'acquisition aux incorporels non amortissables accroît le risque de constater des dépréciations futures. Celles-ci peuvent être préjudiciables aussi bien à l'entreprise qu'à ses dirigeants dans la mesure où elles sont mal perçues par le marché financier. Il en découle que l'incitation à surévaluer les incorporels non amortissables sera d'autant moins importante que les dirigeants anticipent un risque de dépréciation accru de ces éléments à la date du regroupement. Zhang et Zhang (2007) considèrent que le risque de dépréciation est tributaire de la flexibilité dont disposent les entreprises pour manipuler le résultat du test de dépréciation. En particulier, plus cette flexibilité est importante, moins le risque de dépréciation est élevé. Les résultats montrent que la proportion du coût d'acquisition qui est allouée aux incorporels non amortissables (relativement aux incorporels amortissables) est associée significativement et positivement à l'âge du président directeur général de l'acquéreur ainsi qu'aux variables mesurant la marge de manœuvre dont disposent les entreprises pour manipuler le test de dépréciation.

L'étude de Shalev (2007), basée sur un échantillon de groupements américains entre juillet 2001 et décembre 2004, s'intéresse également aux modalités d'allocation du coût d'acquisition entre les différents actifs incorporels. Dans ce cadre, l'auteur postule que les entreprises seront d'autant plus incitées à maximiser la valeur des incorporels non amortissables qu'elles perçoivent le niveau de leurs résultats comme un critère primordial utilisé par le marché financier pour l'évaluation de leurs cours boursiers. Les entreprises qui ont une préférence pour l'accroissement du niveau de leurs résultats futurs, au détriment d'une augmentation possible de leur volatilité, sont celles dont les Price Earning Ratios sont

¹ Bouden Inès, **Op.cit**, 2010, PP : 6-8.

élevés. Les résultats révèlent que les acquéreurs se soucient davantage du niveau des résultats post-acquisition que de leur volatilité au moment de l'arbitrage entre les incorporels amortissables et les incorporels non amortissables.

Dans un deuxième temps, l'auteur formule l'hypothèse selon laquelle la proportion du coût d'acquisition qui est allouée aux incorporels non amortissables sera d'autant plus faible que le risque de dépréciation anticipé par l'acquéreur, à la date du regroupement, est élevé.

Contrairement à Zhang et Zhang (2007) qui considèrent que ce risque dépend exclusivement de la capacité des entreprises à manipuler le résultat du test de dépréciation, Shalev (2007) utilise également des variables qui appréhendent le risque de dépréciation économique des incorporels non amortissables.

Les résultats montrent que les entreprises ne tiennent pas compte du risque de dépréciation, anticipé à la date du regroupement, lors de l'allocation du montant total des incorporels entre éléments amortissables et éléments non amortissables.

Les études de Zhang et Zhang (2007) et de Shalev (2007) s'accordent à montrer que l'entrée en vigueur des normes SFAS 141 et 142 a introduit de nouvelles possibilités d'arbitrage entre les différents actifs incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises.

En particulier, ces études situent les choix des entreprises des comptes au cœur d'un arbitrage entre la maximisation du niveau des résultats post-acquisition et la minimisation du risque de dépréciation des incorporels non amortissables.¹

2-3- L'état actuel de la recherche sur le capital immatériel

L'objectif de cette section est d'éclairer et de compléter les connaissances des experts sur un thème donné. Il permet également, à un non-spécialiste, de prendre conscience des différentes facettes du capital immatériel.

Six contributions sont proposées, les deux premières abordent la notion des incorporels en comptabilité, les deux suivantes le sujet du capital humain et de son pilotage, et enfin deux contributions en finance clôturent le dossier, l'une portant sur l'évaluation des marques, l'autre sur la notion de réputation.

¹ Bouden Inès, L'identification des incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises, Revue française de gestion 2010-8 (n° 207), PP : 114-115.

C. Bessieux-Ollier, M. Chavent, V. Kuentz et E. Walliser¹ s'interrogent sur l'impact du passage obligatoire aux normes comptables internationales (les normes IFRS) sur les pratiques des entreprises françaises dans le domaine des incorporels.

A-t-on assisté au bouleversement annoncé ou les entreprises ont-elles au contraire fait preuve d'inertie, désireuses de modifier leurs pratiques a minima ? À partir d'une méthode originale de classification hiérarchique descendante des entreprises permettant de traiter un nombre important de variables, les résultats font ressortir trois classes d'entreprises affectées différemment par le changement.

Contrairement au discours général véhiculé avant le passage aux nouvelles normes internationales, le bouleversement annoncé n'a pas eu lieu pour 80 % des entreprises de l'échantillon, illustrant un effet d'inertie.

L'article d'I. Bouden (2010, p. 111-123) porte sur les facteurs explicatifs des décisions d'identification des incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises sur le marché français.

L'étude empirique a été conduite sur un échantillon de regroupements initiés pendant les années 2005 et 2006 et comptabilisés selon le référentiel international IFRS. Les résultats révèlent que les choix comptables des entreprises françaises, au moment de l'allocation du coût d'acquisition, résultent de l'arbitrage entre la volonté de maximiser les résultats futurs et celle de minimiser le risque de dépréciation des incorporels non amortissables.

L'étude de S. Gates et de P. Langevin (2010, p. 12-16) présente les résultats d'une étude empirique sur l'usage des indicateurs de capital humain dans le pilotage de la performance. L'article met en évidence des éléments descriptifs sur la manière dont les indicateurs sont diffusés au sein de l'entreprise. Il en ressort que la performance est positivement associée à la mise en place de ces indicateurs mais que cette mise en place dans les entreprises n'a pas encore atteint un stade avancé.

L. Cappelletti (2010, p. 139-152) s'interroge sur les difficultés persistantes qui empêchent les organisations de se saisir plus fermement de la question du capital humain. Selon lui, ces difficultés auraient une origine méthodologique dans le sens où il n'y a pas aujourd'hui, de

¹ Corinne Bessieux-Ollier, Marie Chavent, Vanessa Kuentz, Elisabeth Walliser, **L'adoption en France des normes IFRS relatives aux incorporels : bouleversement des pratiques ou inertie ?**, Journée « Capital immatériel : Etat des lieux et perspectives », Montpellier, 2010, P : 3.

consensus sur une méthode qui soit adaptée à la mesure du capital humain et actionnable dans les entreprises. L'article présente une solution méthodologique exploratoire avec le modèle socio-économique du capital humain.

A. Beldi, E. Chastenet, J-C. Dupuis et M. Talfi (2010, p. 153-168) proposent d'étudier la pertinence des méthodes d'évaluation financière des marques et leur impact sur la capitalisation boursière des entreprises qui les possèdent.

Sur la base d'un échantillon de 153 observations représentant les valeurs des principales marques internationales valorisées sur trois années successives par deux organisations spécialisées indépendantes (Interbrand et Brand Finance), les résultats démontrent que les valeurs de marques communiquées par ces dernières apportent un contenu informationnel supplémentaire pour les investisseurs et les analystes financiers.

V. Bessière et A.Schatt (2011, p. 324 - 334) proposent une réflexion sur l'investissement dans la réputation par les auditeurs et les analystes financiers. La réputation est un actif immatériel spécifique. Son analyse pour les opérateurs sur les marchés financiers est intéressante puisqu'elle met en exergue les arbitrages possibles entre des profits à court terme issus d'un avantage informationnel et les gains à long terme générés par la construction d'une bonne réputation.¹

Le principe du conservatisme (ou prudence) comptable est le principe d'évaluation le plus influent en comptabilité. Il justifie souvent la passation immédiate en charges des investissements intangibles (AAA, 2003; Lev et coll., 2003, 2005; Billiot et Glandon, 2005).

Défini par Basu (1997, p. 3-37), le conservatisme comptable est la tendance des comptables à adopter un degré élevé (faible) de vérification pour reconnaître les bonnes (mauvaises) informations comme étant des gains (pertes). Cette pratique résulte donc en un traitement asymétrique de gains et de pertes, et une minimisation persistante du bénéfice et de la valeur comptable au bilan.

Toutefois, Lev et coll. (2005, p. 73-110) montrent qu'aucune pratique comptable appliquée de façon uniforme ne saurait respecter le principe de prudence pendant toute la durée de vie de l'entreprise. Autrement dit, si l'entreprise commence à être conservatrice pendant une certaine période, elle sera par la suite audacieuse en majorant le bénéfice.

¹ Corinne Bessieux-Ollier, Walliser Elisabeth, **Op.cit**, 2010, P : 91.

Dans ce sens, les entreprises présentant des taux de croissance de la R&D qui sont élevés par rapport à leur rentabilité¹ (ce qui est souvent dans les secteurs en émergence comme la biotechnologie et chez les jeunes entreprises) font preuve de prudence (conservatism) lorsqu'elles enregistrent les intangibles en charges. En revanche, les entreprises dont le taux de croissance de la R&D est faible (ce qui est le cas des entreprises matures) font preuve d'audace (agressiveness).

Monahan (2005 , p. 227-260) a confirmé ce constat en montrant que le traitement comptable conservateur n'affecte la relation bénéfice-rendement que pour les entreprises ayant une forte croissance de la R&D. La relation souvent négative entre le bénéfice et le rendement pour plusieurs entreprises de la nouvelle économie implique, selon Darrough et Ye (2007, p. 61-93), qu'une large perte tend à se transformer en un large profit à un moment donné à l'avenir.

Mezghani et coll (2007) ont étudié l'approche pratique du capital immatériel, à travers une enquête par questionnaire, pour voir l'étendue de la reconnaissance de ce concept dans le contexte tunisien et notamment pour dégager l'avis des dirigeants d'entreprises sur les moyens d'identification et les règles de comptabilisation et de divulgation du capital immatériel. Les résultats de cette enquête montrent que le degré de connaissance du concept du capital immatériel est jugé satisfaisant.

D'après les résultats, la majorité des dirigeants d'entreprises pensent que les états financiers doivent tenir compte de l'immatériel pour aider les utilisateurs de l'information financière à faire une évaluation objective de la valeur réelle de l'entreprise et prendre en conséquence les décisions adéquates d'achats et de ventes des titres.

Les dirigeants d'entreprises qui ont répondu « non » ont motivé leur point de vue par la difficulté de quantifier et de valoriser correctement le capital immatériel.²

Kasbaoui Tarik et Bousseadra Faouzi (2012) ont montré la difficulté à établir le contenu exact des investissements immatériels. Il n'existe pas de définition unique ce qui rend impossible l'établissement d'une liste exhaustive ainsi que l'évaluation monétaire incontestable de ces investissements. Toutefois, l'évolution par pays et par activité révèle pour l'immatériel.

¹ Lev (2003) et Lev et coll. (2005) ont utilisé dans leur modèle trois mesures populaires de rentabilité : rendement des capitaux propres (ROE), rendement des actifs (ROA) et croissance du bénéfice.

² Ali Mezghani, Ahmed Ellouze, Eskander Mezghani, **La divulgation d'informations sur l'immatériel : Une étude empirique dans le contexte tunisien**, Comptabilité et Environnement, May 2007, P : 2.

Il est difficile de déterminer clairement et sans risque d'erreur que ce secteur est le plus consommateur d'investissements immatériels. En effet, la liste de ces investissements est longue mais surtout non exhaustive. Un véritable classement doit se faire avec tous les investissements immatériels. Certains secteurs investissent plus en R&D, d'autres en publicité et d'autres dans des domaines non encore classés en immatériel. Éluder un type d'investissement non répertorié peut revenir à modifier le classement.

De plus, toutes les données ne sont pas connues pour toutes les années. Avec l'évolution actuelle, les chiffres, publiés par plusieurs organismes, permettent de cerner une évolution mais pas un classement précis. Ces changements dans le choix du type d'investissement afin d'assurer la croissance de la firme s'accompagnent d'une révision des théories économiques et des modèles de croissance de la firme. Les économistes, s'ils ne sont certes pas soumis aux mêmes contraintes que les comptables, n'en sont pas moins, eux aussi, profondément déstabilisés par la montée de l'immatériel, pour laquelle leurs grilles de lecture traditionnelles apparaissent largement inadaptées.¹

La prise en compte des immatériels par les différentes parties prenantes de l'entreprise devient une condition nécessaire pour les acteurs économiques afin de pouvoir faire face aux exigences du passage d'une économie fondée sur l'effort physique, relevant du domaine du tangible, à celle diamétralement opposée du savoir et de la connaissance, inversement liée à la notion d'intangible.

Ce changement se traduit par des flux d'informations continus et instantanés, dans un contexte de mondialisation des échanges, de globalisation de la finance et de tertiarisation des activités et des emplois.²

Ainsi, le cadre de la divulgation volontaire d'informations présente une opportunité pertinente à l'application de la théorie d'agence puisque les gestionnaires, ayant un meilleur accès aux informations privées de l'entreprise peuvent transmettre des données crédibles et fiables au marché, pour optimiser la valeur de l'entreprise. Toutefois, les gestionnaires peuvent aussi utiliser cet avantage dans leur propre intérêt en ne divulguant pas d'informations clés aux

¹ Kasbaoui Tarik et Bousseadra Faouzi, **Investissements immatériels et développement économique**, Forum de l'Association de Economistes Tunisiens : «Croissance, emploi et répartition dans un contexte de mondialisation», Hammamet - 7- 9 juin 2012, P : 14.

² Sellou-Charikhi Hassiba, **Les immatériels de l'entreprise ; une dépense de fonctionnement, un investissement ou une nouvelle forme de capital ?**, Revue des Reformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale, Ecole Supérieure de Commerce d'Alger, N°16 -2014, P : 91.

marchés des capitaux, résultant en un coût du capital plus élevé et par conséquent moins de valeur pour les investissements des investisseurs.¹

Taouab et coll (2016) qui ont étudié les actifs immatériels, comment ils sont identifiés et mesurés et quelle valeur les entreprises marocaines accordent-elles aux actifs immatériels. majeur dans toutes les entreprises.

Cette recherche confirme que l'immatériel constitue bien la première richesse de l'entreprise. Cette richesse gazeuse suscite l'appétit des analystes, financiers et directeurs d'aujourd'hui même si elle ne fait pas l'objet d'un accord unanime. Cette notion naissante en Suède, est apparu pour traiter des synergies qui peuvent naître des interactions dans l'entreprise.

Les résultats ont montré que la richesse gazeuse a une moyenne qui dépasse 50 % de la valeur totale de l'entreprise, et qui est en progression continue, sans oublier qu'aujourd'hui les entreprises prennent conscience de cette valeur cachée, vue que la part des immatériels comptabilisés au bilan ne cesse d'évoluer.

Les entreprises doivent franchir ce monde doté d'ambiguïté, et essayer de bien appréhender leur capital immatériel, ses composants, ses leviers, tout en concevant des outils et des indicateurs de mesure pour mieux les piloter dans la perspective de créer de la valeur.²

Par conséquent, les récentes études montrent que le point de vue fort répandu selon lequel la passation en charges des investissements intangibles conduit généralement à la prudence dans la détermination du bénéfice est un point de vue erroné.

Mais l'important, c'est que dans les deux cas (prudence ou audace) on obtient généralement une distorsion de l'information comptable puisque le principe fondamental de rattachement des charges aux produits n'est plus respecté.³

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 met

¹ Al-Shammari, B. et W. Al-Sultan., **Corporate governance and voluntary disclosure in Kuwait**, International Journal of Disclosure and Governance, vol 7, no 3, 2010, PP : 262-280.

² Taouab Omar, Benazzou Lotfi, Babounia Aziz, **Le Capital Immatériel : Evaluation Et Importance Cas Des Entreprises Marocaines Cotées En Bourse**, European Scientific Journal, vol.12, No.10, April 2016, PP : 304-313.

³ Zéghal Daniel, Maaloul Anis, **Op.cit**, 2010, P : 7.

également en avant l'inefficacité des dispositions normatives en termes de reconnaissance des actifs incorporels.¹

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.

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).

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 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 incorporelles s'inscrivent dans le prolongement d'un courant de littérature² mettant en avant les limites des recherches de type «value relevance», qu'elles portent sur les états financiers ou sur les normes comptables.

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.

¹ Astolfi Pierre, Op.cit., 2010, P : 16.

² Bernard et Shipper (1994), Holthausen et Palepu (1994), Lambert (1996), Ohlson (1998) et Holthausen et Watts (2001).

Holthausen et Watts (2001, p. 3-75) 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, pour Skinner (2008), 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 plus efficace s'agissant de l'amélioration de la qualité de l'information communiquée aux utilisateurs des états financiers.¹

Des changements sont intervenus depuis. Ils sont les suivants : ²

Aux États-Unis (SFAS 141 et 142), le goodwill est porté à l'actif et n'est plus amorti. Un test de dépréciation est réalisé une fois par an. Les autres actifs incorporels résultant de droits légaux ou séparables sont portés à l'actif. Les actifs ayant une durée de vie infinie ne sont pas amortis. Un test de dépréciation est réalisé une fois par an.

En Allemagne, le goodwill est porté à l'actif. Il est amorti sur sa durée d'utilisation (inférieure normalement à 20 ans). Il est maintenant interdit de déduire le goodwill des fonds propres. Les autres actifs incorporels ne sont pas amortis si leur durée de vie est infinie. Un test de dépréciation est alors réalisé.

En France, la recherche appliquée ne peut plus être activée. Les marques ne peuvent également plus être portées à l'actif du bilan si elles ont été générées en interne. Les autres actifs incorporels ne sont pas amortis si leur durée de vie est infinie. Un test de dépréciation est alors réalisé.

Selon les normes IAS/IFRS, le goodwill est porté à l'actif. Il n'est pas amorti. Un test de dépréciation est réalisé une fois par an. Les autres actifs incorporels sont portés à l'actif. Ils ne sont pas amortis et font également l'objet d'un test de dépréciation une fois par an.

¹ Astolfi Pierre, **Op.cit**, 2010, P : 18.

² Bessieux-Ollier Corinne, **Op.cit**, 2006, P : 188.

3- Les hypothèses de recherche

L'introduction des normes comptables internationale IFRS au sein des entreprises algériennes en 2010 a eu un impact considérable sur la communication financière des entreprises et a modifié le sens et la signification de plusieurs indicateurs comptables pour les investisseurs.

Il émane de la revue de littérature que les recherches antérieures ont avancé quatre principales incitations pour la gestion des résultats tirées essentiellement de la théorie positive de la comptabilité.

La première concerne les contrats d'endettements, la deuxième incitation est de réduire la variabilité des résultats que ce soit par la gestion à la hausse ou à la baisse des bénéfices afin de minimiser le risque ressenti par les investisseurs, on parle dans ce cas de lissage des résultats, la troisième retient les coûts politiques et enfin la dernière est liée aux plans de bonus. Sur la base des modèles et lignes directrices précités, plusieurs études empiriques ont paru au fil des années.

Ces études ont traité principalement des liens entre la divulgation d'informations non-financières (ou spécifiques sur les actifs intangibles) et : 1) la pertinence de l'information comptable, 2) l'allocation des ressources sur le marché financier, 3) la croissance des investissements intangibles, et 4) la valeur de l'entreprise sur le marché financier.

Dans cette étude, nous nous concentrons sur les deux premières incitations car la divulgation des données sur l'existence et la structure des plans de bonus par les entreprises algériennes est limitée.

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.

H1 : La pertinence informationnelle de la communication du détail sur les actifs incorporels est positivement associée à l'endettement.

Certaines études empiriques, menées souvent dans le cadre de la théorie positive de divulgation volontaire (voir Diamond, 1985; Brennan, 1999; Lundholm et Van Winkle, 2006), montrent que les dirigeants d'entreprises recourent généralement aux pratiques de divulgation volontaire pour pallier la perte de pertinence de l'information comptable.

Ainsi, Lang et Lundholm (1993) rapportent que les entreprises ayant une information comptable moins pertinente présentent un score de divulgation plus élevée, en utilisant les scores calculés par l'Association for Investment Management and Research¹ (AIMR) comme représentation de la divulgation volontaire.

Par ailleurs, Tasker (1998) a montré que les dirigeants fournissent plus de divulgations volontaires par le biais de « conférences téléphoniques » lorsque l'information comptable est relativement moins pertinente.

Lougee et Marquardt (2004), trouvent de leur côté que les entreprises ayant une information comptable moins pertinente sont plus probables de recourir aux « communiqués de presse » que les autres entreprises. Plus récemment, Jones (2007) a confirmé ces résultats en s'appuyant sur un échantillon d'entreprises intensives en intangibles.

En effet, il conclut que les dirigeants tendent à divulguer volontairement plus d'informations sur leurs actifs intangibles dans les rapports annuels et les conférences téléphoniques lorsque l'information comptable est moins pertinente dans l'explication de la valeur de marché.

Compte tenu de l'orientation des dirigeants vers la divulgation volontaire de l'information non financière (ou spécifique sur les intangibles), certains chercheurs ont tenté d'intégrer ces informations dans leurs modèles d'évaluation d'entreprises afin d'améliorer les techniques d'évaluation basées sur la comptabilité.

Ainsi, Amir et Lev (1996) ont examiné la pertinence pour les investisseurs des informations financières et non-financières des entreprises américaines de téléphonie mobile (secteur de la haute technologie).

Leurs résultats montrent que l'information financière (bénéfice, valeur comptable et flux de trésorerie) n'est plus pertinente pour l'évaluation des titres de ce type de sociétés, alors que les indicateurs non-financiers (tels que la population totale dans un domaine de service et le taux de pénétration) sont très pertinents.

En effet, lorsque les mesures non-financières sont combinées avec les mesures financières dans un modèle d'évaluation d'entreprises, ces dernières deviennent pertinentes.

¹ L'AIMR est une association d'analystes financiers qui a pour mission, parmi d'autres, de classer les entreprises américaines sur la base de leurs pratiques de divulgation en leur attribuant des scores. En 2004, elle a changé son nom l'Institut CFA après qu'elle a cessé de fournir ces scores de divulgations en 1997.

Darrough et Ye (2007) montrent, à leur tour, que le fait d'insérer l'information divulguée sur les intangibles dans le modèle d'évaluation d'entreprises réduit de beaucoup le lien négatif entre le bénéfice et la valeur de marché pour les entreprises « perdantes » de la nouvelle économie.

Yu et coll. (2009) ont mis en lumière que l'introduction de l'information divulguée sur les actifs intangibles dans un modèle d'évaluation d'entreprises augmente nettement le pouvoir explicatif (R^2) du modèle.

Cette augmentation du pouvoir explicatif implique que la divulgation sur les intangibles est pertinente pour l'évaluation des entreprises de la nouvelle économie. Aussi, ce résultat met en valeur l'importance de l'incorporation des intangibles, si disponibles, comme « autres informations » lorsqu'on utilise les modèles d'évaluations pour adresser les questions de la pertinence et de l'évaluation des entreprises.

Par conséquent, nous pouvons conclure que la divulgation volontaire d'informations (non-financières ou spécifiques sur les intangibles) par les dirigeants sert à remédier la perte de pertinence de l'information comptable.

En outre, l'intégration de ces informations dans les modèles d'évaluation d'entreprises atténue le problème des variables omises que l'on retrouve dans la plupart des modèles utilisés par les chercheurs.

La visibilité politique est rapprochée généralement par la taille de l'entreprise. « Selon Ben othman et al. (2006), les entreprises de grandes tailles sont plus sensibles à la pression des coûts politiques que les petites entreprises et sont, ainsi, sujettes à un plus grand transfert de richesse ».

En d'autres termes, quand une société a une envergure plus importante, sa visibilité sur le marché est plus grande et elle est suivie par un nombre plus important d'analystes.

Pour les entreprises de grandes tailles, les dirigeants choisissent des méthodes comptables qui diffèrent la réalisation des bénéfices, c'est-à-dire, ils ont tendance à gérer à la baisse leurs bénéfices.

H2 : La pertinence informationnelle de la communication du détail sur les actifs incorporels est positivement associée à la taille d'entreprise.

Certaines études empiriques, menées souvent dans le cadre de la théorie des signaux (voir Leland et Pyle, 1977; Spence, 2002), montrent qu'un niveau croissant des investissements qui créent de la valeur dans le futur pourrait résulter en un niveau élevé de divulgation sur ces investissements.

Ainsi, Entwistle (1999) a mis en évidence l'importance de l'intensité de la R&D comme facteur essentiel dans l'explication du niveau de divulgation sur la R&D par les entreprises canadiennes. Autrement dit, l'évidence montre que plus l'intensité de R&D est grande, plus l'entreprise communique sur ses activités de R&D. Gelb (2002) trouve de son côté que les entreprises américaines ayant des niveaux élevés de dépenses en intangibles sont plus probables de s'engager dans des divulgations volontaires alternatives au-delà des rapports comptables traditionnels.

Dans une étude similaire, Vergauwen et coll. (2007) ont fait état d'une association positive et significative entre l'importance relative des actifs intangibles et la divulgation sur ces actifs intangibles dans les rapports annuels des entreprises européennes. Leur évidence montre que les entreprises tendent à divulguer plus d'informations sur leurs actifs intangibles lorsqu'il y a un niveau élevé d'actifs intangibles dans l'organisation.

Plus récemment, Zéghal et coll. (2007) ont confirmé ces résultats sur un échantillon d'entreprises canadiennes. En effet, leurs résultats font état d'une association significativement positive entre l'étendue de la divulgation volontaire sur les activités de R&D et l'intensité de R&D.

Étant donné que les investissements intangibles sont généralement entrepris pour une grande portion par les entreprises des secteurs de la haute-technologie, Abdolmohammadi (2005) et Sonnier (2008) trouvent que ces entreprises ont les fréquences de divulgation sur les intangibles les plus élevées par rapport à ceux des secteurs traditionnels aux États-Unis.

Par conséquent, nous pouvons conclure que la divulgation volontaire est considérée comme un mécanisme efficace pour communiquer aux investisseurs de l'information sur les intangibles au-delà des états financiers traditionnels. Cette information pourrait être communiquée via les rapports annuels, sites web, communiqués de presse, conférences téléphoniques, etc.

H3 : La pertinence informationnelle de la communication du détail sur les actifs incorporels est positivement associée au montant total d'immobilisations incorporelles dans le bilan.

L'hypothèse de lissage des résultats suggère que le pouvoir discrétionnaire comptable d'un manager est mené par son désir de réduire la variabilité des résultats (Fudenberg et Tirole, 1995).

Le processus de lissage sert à modérer les fluctuations des résultats d'une année à une autre en transférant les bénéfices d'années de pointe à des périodes qui ne sont pas aussi réussites (Garen et al. ,2008).

Trueman et Titman (1988) examinent les facteurs susceptibles d'inciter les gestionnaires à manipuler les résultats publiés et concluent que les directeurs peuvent abaisser l'évaluation du marché d'une volatilité des revenus en lissant les résultats publiés afin de réduire les pics et rendre les variations des résultats moins volatiles.

Ils montrent que les firmes lissent leurs revenus parce qu'elles souhaitent que les investisseurs perçoivent que la société affiche une bonne performance et un risque plus faible, ce qui se traduit donc par une baisse du coût du capital de l'entreprise.

Le lissage des résultats a été vu à la fois comme une stratégie positive qui permet aux gestionnaires de transmettre des informations privées aux investisseurs (Tucker et Zarowin, 2006) et comme une pratique manipulatrice conduite pour des objectifs opportunistes (Garen et al ,2008). Dans cette étude, nous n'avons pas l'intention de défendre l'une ou l'autre de ces deux points de vue. Notre objectif est de tester si la communication du montant et du détail d'actifs incorporels est utilisée à des fins de lissage des résultats.

Nelson et al. (2003) ont montré que la capitalisation de ces coûts est l'une des recettes les plus communes des stratégies de gestion. Par conséquent, nous pensons que les entreprises tendent à la capitalisation des coûts de R&D lorsque leur rentabilité d'exploitation (avant la capitalisation de R&D) est inférieure à celle des dernières années, alors qu'elles tendent à passer en charges les coûts de R&D lorsque leur rentabilité d'exploitation est supérieure à celles des dernières années.

De même, Garen et al (2008) ont prouvé à travers leur étude sur 130 entreprises Italiennes pour les années 2001, 2002 et 2003 qu'il existe une relation négative entre les fluctuations de rentabilité de l'entreprise et la capitalisation des coûts de R&D. Nous formulons ainsi l'hypothèse suivante :

H4 : La pertinence informationnelle de la communication du détail sur les actifs incorporels est positivement associée à la rentabilité de l'entreprise.

Le secteur d'activité auquel appartient l'entreprise peut être considéré comme une variable pertinente pour expliquer les pratiques comptables (Watts et Zimmerman, 1986 ; Ben Othman et Zeghal, 2006), puisque des entreprises d'un même secteur sont soumises au même environnement et donc aux mêmes pressions les obligeant à communiquer (Givoly et Palmon, 1982 ; Craswell et Taylor, 1992).

H5 : La pertinence informationnelle de la communication du détail sur les actifs incorporels est positivement associée à l'appartenance aux secteurs de la haute technologie.

Plusieurs études empiriques, menées souvent dans le sillage de la théorie économique (voir Verrecchia, 1983; Diamond, 1985; Merton, 1987), montrent que la valeur de l'entreprise sur le marché financier est influencée par la portée et la nature des informations divulguées au public.

À titre d'exemple lorsque nulle autre information n'est diffusée, Lev (2002) trouve une réaction de 0,51 % dans le prix de l'action des entreprises de l'industrie pharmaceutique suite à l'approbation d'un produit par la Food and Drug Administration des États-Unis.

Cette réaction passe à 1,13 % si l'annonce d'approbation s'accompagne d'informations qualitatives, tandis qu'elle quadruple pour atteindre 2,01 % lorsque des informations quantitatives sont également fournies. Par ailleurs, Dumay et Tall (2007) observent que la divulgation des éléments intangibles dans les annonces sensibles aux prix peut avoir un effet sur le rendement anormal cumulé du prix de l'action de l'entreprise, en appliquant la méthodologie d'« études d'événements » sur un échantillon d'entreprises australiennes.

Dans un questionnaire adressé à un groupe de professionnels financiers au Hong Kong, Petty et coll. (2008) trouvent que 88% des répondants croient qu'une divulgation accrue sur les actifs intangibles serait récompensée par une augmentation du prix de l'action de l'entreprise. Cette déclaration a été validée empiriquement par certains chercheurs.

Par exemple, Abdolmohammadi (2005) a fourni des preuves empiriques convaincantes de l'existence d'une association positive et significative entre la divulgation volontaire d'informations sur les actifs intangibles dans les rapports annuels des entreprises américaines et leurs capitalisations boursières.

Gerpott et coll. (2008) montrent également que la qualité de divulgation globale sur les intangibles dans les rapports annuels et les sites web à un impact significativement positif sur la capitalisation boursière des Opérateurs de Réseaux de Télécommunications mondiaux.

Plus récemment, Orens et coll. (2009) ont confirmé ces résultats sur un échantillon d'entreprises européennes en montrant que la valeur de l'entreprise sur le marché financier est positivement associée avec le niveau de divulgation des actifs intangibles sur son site web.

En utilisant les scores de divulgation fournis par l'AIMR, Healy et coll. (1999) trouvent que les actions des entreprises qui ont fait des améliorations larges et durables de leurs qualités de divulgation sont systématiquement plus performantes que leurs paires de la même industrie pour l'année en cours et l'année qui suit l'augmentation de la divulgation. Ce résultat a été confirmé récemment par Lajili et Zéghal (2006) en utilisant l'approche de performance des portefeuilles. Ils montrent que les entreprises qui divulguent plus d'informations sur leurs actifs intangibles (humains) sont plus performantes que les autres entreprises qui divulguent moins d'informations. Cela indique bien sûr que ces informations sont pertinentes pour les investisseurs. Par conséquent, nous pouvons conclure que les informations divulguées au public (non financières ou spécifiques sur les intangibles) peuvent compléter les états financiers, et que les marchés financiers récompensent les entreprises pour l'augmentation des informations qu'elles divulguent.

La conception anglo-saxonne de la comptabilité se distingue des habitudes continentales en ce sens qu'elle considère que l'investisseur boursier constitue le premier destinataire de la représentation comptable et financière (Biondi, 2004). Cormier, Magnan et Zéghal (2000, op.cit.), signalent que la pertinence informationnelle des chiffres comptables est tributaire de l'orientation des normes comptables.

Les systèmes orientés vers les besoins des investisseurs (système Anglo-Américain) génèrent une relation plus étroite entre les mesures de performance et les rendements boursiers. Ainsi, en se basant sur l'étude de Barth et Clinch (1996, op.cit.), on peut supposer que le changement de la pertinence des chiffres comptables diminue lorsque les normes étrangères présentent des similarités avec les IFRS. Nous formulons le sixième hypothèse comme suit :

H6 : La pertinence informationnelle de la communication du détail sur les actifs incorporels est plus forte dans les entreprises qui ont des associations internationales.

Plusieurs études, menées souvent dans le sillage de la théorie économique (voir Barry et Brown, 1985; Merton, 1987; Lundholm et Van Winkle, 2006), montrent que les dirigeants d'entreprises recourent généralement aux pratiques de divulgation volontaire pour pallier les diverses conséquences socio-économiques négatives.

Dans ce cadre, Graham et coll. (2005) ont interviewé les directeurs de 312 entreprises américaines et trouvent que 44.3 % des directeurs sont complètement d'accord que l'information communiquée volontairement augmente la liquidité globale de leurs actions (contre 17.4 % qui ne sont pas d'accord). Cette déclaration a été validée empiriquement par certains chercheurs.

Par exemple, Welker (1995) a étudié l'impact de la divulgation volontaire sur la liquidité des marchés d'actions en utilisant le classement des divulgations fournit par l'AIMR. Il trouve que les entreprises dans le tiers inférieur du classement de la divulgation ont environ 50 % d'écarts entre les cours acheteur et vendeur plus élevés que les entreprises dans le tiers supérieur du classement.

Healy et coll. (1999) ont utilisé aussi le classement fournit par l'AIMR pour examiner un échantillon d'entreprises qui montrent une augmentation durable dans leurs divulgations volontaires. Ils trouvent qu'une divulgation accrue améliore la liquidité de leurs actions, réduire la dispersion des prévisions d'analystes, et contribue à corriger toute forme d'erreur dans l'évaluation de l'entreprise.

Graham et coll. (2005) trouvent également que 39.3 % des directeurs interviewés sont complètement d'accord que l'information communiquée volontairement permet de réduire leurs coûts de capital (contre 22% ne sont pas d'accord). Cette déclaration a été validée empiriquement par plusieurs chercheurs.

Par exemple, Botosan (1997) a élaboré son propre indice de divulgation et a pu démontrer, pour les entreprises américaines faiblement couvertes par des analystes, qu'une grande divulgation d'informations dans leurs rapports annuels est associée avec un faible coût de capital.

En examinant la divulgation volontaire d'informations spécifiques sur les intangibles dans les rapports annuels des entreprises européennes, Kristandl et Bontis (2007) ont fourni,

récemment des preuves empiriques convaincantes de l'existence d'un lien négatif entre le niveau de divulgation d'informations d'avant-garde sur les intangibles et le coût de capital.

Ces résultats ont été confirmés ensuite par Orens et coll. (2009) qui ont pu démontrer qu'une divulgation accrue des intangibles par les entreprises européennes via leurs sites web est associée avec une faible asymétrie d'information, faible coût de capital, et faible coût de la dette.

Par conséquent, nous pouvons conclure qu'une divulgation accrue d'informations (non financières ou spécifiques sur les intangibles) au public permet de mitiger le problème de sélection adverse sur le marché des capitaux en réduisant l'asymétrie d'information entre l'entreprise et ses investisseurs, en augmentant la liquidité, et en réduisant le coût de financement de l'entreprise.

Cela contribuerait à une plus grande efficience des marchés et, au niveau de l'entreprise, permettrait une meilleure allocation des ressources sur le marché financier.

Certaines sociétés algériennes ont une double cotation Algérie/France. Il leur suffit de produire une « réconciliation » du résultat net et des capitaux propres par rapport aux principes français. Nous vérifions ainsi l'hypothèse que :

H7 : La pertinence informationnelle de la communication du détail sur les actifs incorporels est positivement associée à la cotation sur un marché financier.

Section 2 : Modèle théorique et méthodologie de la recherche

L'objectif de cette étude est d'analyser le degré de pertinence de l'information comptable des immobilisations incorporelles, L'adoption des normes comptables internationales IAS/IFRS a réellement généré des modifications dans la valeur des données comptables et a une influence inévitable sur les pratiques comptables et financiers d'entreprises algériennes.

Le détail d'actifs incorporels, n'étant pas toujours divulgué en pratique par les entreprises algériennes, il est intéressant de comprendre les causes de la décision opérée *ex ante*, par les préparateurs des comptes, de communiquer le détail d'actifs incorporels. Pour expliquer cette décision, nous implémentons un modèle économétrique.

Ce modèle met en œuvre une équation recourant à des variables pour modéliser la relation entre la communication des informations comptables et financières relatives aux actifs incorporels et l'asymétrie d'information, et plus précisément la pertinence informationnelle de la communication du détail d'actifs incorporels au sein de l'entreprise algérienne¹

1- Présentation du modèle théorique

Selon l'Article 121-20 de l'arrêté du 26 juillet 2008 fixant les règles d'évaluation et de comptabilisation, le contenu et la présentation des états financiers ainsi que la nomenclature et les règles de fonctionnement des comptes (JO n°19 du 25 mars 2009, P : 8), une immobilisation incorporelle est un actif identifiable, non monétaire et immatériel, contrôlé et utilisé par l'entité dans le cadre de ses activités ordinaires.

Un actif incorporel est identifié s'il est séparable de l'entité (c'est-à-dire, s'il peut être vendu, loué ou encore échangé) ou s'il provient de droits légaux ou contractuels.

Ainsi, il doit être comptabilisé dans le bilan quand :

- s'il est probable que des avantages économiques futurs associés à cet actif iront à l'entité ;
- si le coût de l'actif peut être évalué de façon fiable.

Les critères de comptabilisation sont applicables à la fois pour les immobilisations incorporelles acquises et pour celles qui sont générées en interne.

¹ Pour des motifs de confidentialité, des certaines informations susceptibles de l'identifier seront tenues dans l'anonymat tout au long de cette étude.

D'après le référentiel comptable international IAS/IFRS, certains actifs incorporels tels que les marques, les listes de clients, les carnets de commande ou encore les licences doivent d'être activés dès lors que ces deux conditions sont réunies.¹

Le tableau récapitulatif (5-1) présente le traitement comptable et la dépréciation de la plupart des investissements incorporels préconisés par l'IASB (le Bureau international des normes comptables, plus connu sous son nom anglais de International Accounting Standards Board : IASB) concernant la plupart des investissements incorporels.

Tableau 5-1 : Tableau récapitulatif des positions de l'IASB concernant les investissements incorporels

Investissement incorporel	Activation	Mode de dépréciation
Frais de constitution	Non	
Frais de recherche	Non	
Frais de développement	Oui sous conditions	Amortissement long + Test
Frais de lancement	Non	
Frais de publicité	Non	
Brevet interne	Oui	Amortissement long + Test
Brevet externe	Oui	Amortissement long + Test
Marques internes	Recherche : Non Dépôt : Non	
Marques externes	Oui	Pas d'amort., mais test de dépréciation
Frais de formation	Non	
Logiciels internes	Oui	Amortissement long + Test
Logiciels externes	Oui	Amortissement long + Test
Parts de marché	Non	
Frais d'augmentation de capital, fusion	Non imputation sur la prime d'émission	

Source : Richard Jacques, Systeme comptable français et normes IFRS - Cas d'application avec corrigés, Dunod, Paris, 2006, P : 203.

¹ Fabre karine, Farjaudon Anne-laure, Op.cit., 2007, P : 7.

Les normes IAS/IFRS sont très exigeantes en termes de communication financière des actifs incorporels, elle requiert la présentation d'un volume élevé d'information dans le rapport annuel de toutes les sociétés publiant leurs comptes conformément aux IFRS.

Tableau 5-2 : les exigences des normes internationales IAS/IFRS en matière de publication d'informations comptables et financières relatives aux actifs incorporels

	Informations imposées par les normes internationales IAS/IFRS
1	Présentation de la méthode retenue : DCF ¹ (valeur d'utilité ²), juste valeur ou autre approche.
2	Nombre et nature d'Unités Génératrices de Trésorerie ³
3	Neutralité de la structure du financement et taux d'actualisation
4	Paramètres du taux d'actualisation
5	Description des indices de perte de valeur

Source : élaboré par l'étudiant

En début, l'objectif est de faire une étude économétrique avec un modèle de régression linéaire multiple où la variable dépendant Y prend des valeurs entre 0 et 5. A partir du tableau ci-dessus (Tableau 5-2), la valeur de la variable Y attribué à une société j a une année t est calculée selon la formule suivante :

$$Y_{j,t} = \sum_{i=0}^5 INFO_{j,t}(i) \quad j : \text{la société} \quad t : \text{l'année}$$

¹ Les termes anglo-saxon de Discounted Cash Flow correspondent aux flux de trésorerie actualisés. Le Discounted Cash Flow est donc une méthode de calcul sophistiquée utilisée par les analystes financiers qui consiste à ramener à la valeur d'aujourd'hui les flux futurs de trésorerie. Cette méthode d'évaluation permet notamment d'estimer l'attrait d'une opportunité d'investissement. Le Discounted Cash Flow peut être considérée comme une forme de capacité d'autofinancement.

² La valeur d'utilité est la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs susceptibles de découler d'un actif ou d'une UGT (Unité Génératrice de Trésorerie).

³ Une Unité Génératrice de Trésorerie est le plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs

Lorsqu'une société obtient une note élevée, cela signifie qu'elle a démontré sa capacité à communiquer des informations imposées par les normes IAS/IFRS, comme suit :

$y=0$: signifie que l'entreprise communique le montant des actifs incorporels seulement.

$y=1$: signifie que l'entreprise communique le montant des actifs incorporels et seulement un des informations imposées par les normes IAS/IFRS dans le tableau 5-1.

$y=2$: signifie que l'entreprise communique le montant des actifs incorporels et seulement deux informations imposées par les normes IAS/IFRS dans le tableau 5-1.

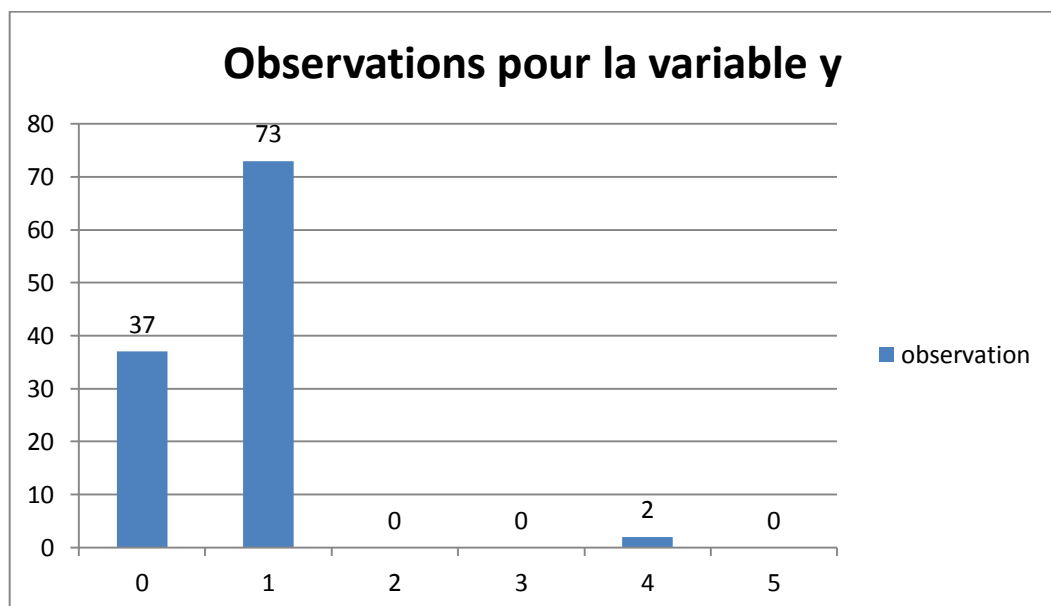
$y=3$: signifie que l'entreprise communique le montant des actifs incorporels et trois informations imposées par les normes IAS/IFRS dans le tableau 5-1.

$y=4$: signifie que l'entreprise communique le montant des actifs incorporels et quatre informations imposées par les normes IAS/IFRS dans le tableau 5-1.

$y=5$: signifie que l'entreprise communique le montant des actifs incorporels et les cinq informations imposées par les normes IAS/IFRS dans le tableau 5-1.

Et après l'analyse des rapports annuelle des 56 entreprises dans les deux années 2013 et 2014, on observe que dans les 112 observations les résultats pour la variable Y est comme suit :

Figure 5-1: Nombre d'informations imposées par les normes IAS/IFRS communiquées par les entreprises de l'échantillon



Source : élaboré par l'étudiant

Avec ces résultats on opte pour faire cette étude avec le modèle de régression logistique où la variable expliquée Y_i est une variable binomiale.

La traduction mathématique de la décision de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels explicitée par l'analyse précédente nécessite le recours à une spécification dichotomique. En supposant, d'une part, que la fonction de répartition de la probabilité d'apparition de l'évènement communiquer suit une loi logistique, et d'autre part, que les variables explicatives varient uniquement en fonction des individus et que leurs influences sur la variable endogène diffèrent selon les modalités, nous faisons recours à un modèle Logit binomial. Le modèle théorique utilisé est celui de la régression logistique : ¹

$$Y_i = \alpha_0 + \alpha_1 \text{END} + \alpha_2 \text{T.AC} + \alpha_3 \text{IM.INC} + \alpha_4 \text{ROA} + \alpha_5 \text{HI.TECK} + \alpha_6 \text{A.INT} + \alpha_7 \text{CO.MB} + U_i$$

Où y_i est la variable dépendante endogène dichotomique **CI**, codée, qui prend la valeur de 1 si l'entreprise opte pour la communication du détail sur les actifs incorporels (si l'entreprise communiquée un ou plus des informations présentées dans le tableau 5-2) et de 0 dans le cas contraire.

Pour expliquer cette décision binaire, nous implémentons un modèle probit. Ce modèle met en œuvre une équation recourant à des variables pour modéliser la décision de communication des actifs incorporels.

END : l'endettement qui est mesurée par le rapport entre les Dettes et le total Actif comptable.

T.AC : une variable métrique qui est mesurée par le logarithme naturel du Total Actif.

IM.INC : une variable métrique qui est mesurée par le logarithme naturel du montant total d'immobilisations incorporelles dans le bilan.

¹ Les variables explicatives retenues sont celles définies précédemment au niveau de la section 1.

ROA : La rentabilité des actifs (en anglais Return on Assets, ou ROA, pouvant être traduit par taux de rendement de l'actif investi) est une notion économique d'inspiration anglo-saxonne.

Celle-ci mesure en pourcentage le rapport entre le résultat net et l'actif mobilisé dans l'activité. Elle ne doit pas être confondue avec la rentabilité des capitaux investis (Return on capital employed ou ROCE) également traduit en français par : rentabilité économique.

HI-TECK : une variable dichotomique qui prend la valeur de 1 si l'entreprise appartient à un secteur de haute technologie et 0 dans les autres cas.

A.INT : une variable dichotomique qui prend la valeur de 1 si l'entreprise a des associations internationales et de 0 si l'entreprise n'a pas des associations internationales.

CO.MB : une variable dichotomique qui prend la valeur de 1 si l'entreprise est cotée sur un marché financier et de 0 si l'entreprise n'est pas cotée sur un marché financier.

En présence d'asymétrie d'information entre dirigeants et investisseurs, un problème de sélection adverse existe qui dissuade les moins informés d'acquérir le titre entraînant une sous-évaluation et une moindre liquidité du titre.

Ainsi, adopter une politique de diffusion dynamique d'informations permet de nuancer ces problèmes de sélection adverse en égalisant les niveaux d'informations détenues par chaque investisseur.

Le titre présente alors une plus grande liquidité ce qui le rend donc plus attractif et in fine augmente sa valeur (Kim et Verrecchia, 1991 ; Wang, 1994 ; Holden et Subrahmanyam, 2002 et Llorente, Michaely, Saar et Wang, 2002).

Cet impact apparaît d'autant plus important que l'entreprise est de petite taille et le titre de faible liquidité (Verrecchia, 2001). Cela est d'autant plus vrai en présence d'investisseurs institutionnels (Diamond et Verrecchia, 1991).

De nombreuses études empiriques ont ainsi vérifié cet impact de la diffusion d'informations sur la liquidité et le cours d'un titre (Welkar, 1995 ; Healy et al., 1999 ; Leuz et Verrecchia, 2000 ; Bushee et Leuz, 2005).

Ensuite, en présence d'une faible liquidité du titre, les investisseurs exigent une prime de liquidité augmentant d'autant la prime de risque et donc le coût du capital (Amihud et Mendelson, 1986 ; Chordia et al., 2000; Easley et al., 2002).

Ainsi, Botosan (1997) trouve une relation négative entre qualité de diffusion et le coût des fonds propres confirmant l'une des conclusions de la théorie de l'agence tandis que Aboody et Kasznik (2000) dévoilent que les dirigeants avancent la diffusion des mauvaises nouvelles en retardant l'émission des bonnes pour espérer profiter de l'évolution des cours.

Evans (2004) étudie la diffusion des informations dans les rapports financiers annuels relative à la recherche et conclut à un impact négatif significatif sur l'asymétrie d'information entre dirigeants et propriétaires ainsi qu'à une diminution du coût du capital (Verrecchia, 2001).

Si on admet que l'information diffusée est liée au risque systématique de l'entreprise, alors la diffusion volontaire d'informations est valorisée par le marché et peut diminuer le risque perçu par les investisseurs mal informés et ainsi faciliter l'évaluation des cash-flows (Easley et O'Hara, 2004 ; Hughes et al., 2007 ; Lambert et al., 2007 et 2008).

De même, elle permet une meilleure répartition du risque et donc une diminution du coût du capital (Merton, 1987 ; Diamond et Verrecchia, 1991). La plupart des études empiriques confirment cet impact (Botosan, 1997 ; Leuz et Schrand, 2008) même si d'autres sont plus réservées (Core et al., 2008).

Au travers de ce bref survol de la littérature financière, l'étude de la diffusion d'informations ne concerne qu'un type particulier d'informations.

Généralement, il s'agit d'analyser l'impact de la diffusion d'informations quantitatives dites "hard" ¹ sur d'autres variables quantitatives comme le coût du capital ou de la dette.

Or, dans les supports de diffusion comme les articles de presse, les rapports annuels de gestion, les conférences de presse, la plupart des informations relatives aux investissements immatériels sont qualitatives et souvent imprécises.²

¹ Ces informations ont la particularité d'être faciles à stocker, à transmettre de façon impersonnelle, d'être facilement vérifiables et indépendantes du processus de collecte (Petersen, 2004). Elles véhiculent donc par nature des informations utiles (Grossman, 1981).

² Fabre Bruno, **Op.cit**, 2010, P : 8.

2- Méthodologie de la recherche

Notre travail de recherche porte sur la relation entre la communication des informations comptables et financières relatives aux actifs incorporels et l'asymétrie d'information, et plus précisément la pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels.

Choix de l'échantillon

Notre échantillon est composé d'entreprises algériennes observées sur les années 2013-2014, à l'exclusion des entreprises relevant du secteur financier (telles que les banques et les compagnies d'assurance) du fait de leurs spécificités comptables et fiscales, étant donné que ces entreprises sont soumises à des normes sectorielles où les techniques de la comptabilité financière diffèrent de celles des autres entreprises industrielles, commerciales et de services.

Pour mener cette étude, les données comptables ont été recueillies conjointement à partir des rapports annuels des entreprises de l'échantillon (les états financiers originaux sont collectés manuellement), L'information concernant la communication du montant et du détail d'actifs incorporels est recueillie des rapports annuels des entreprises de l'échantillon. ¹

Les données des années 2013 et 2014 relatives à la dette totale et résultat net ont été recueillies des rapports annuels des entreprises de l'échantillon. C'est le cas aussi pour les données relatives au résultat opérationnel et au total actif, pour les années 2013,2014 pour le calcul de la rentabilité d'entreprise.

Nous sommes partis d'un échantillon de 80 entreprises. La consultation de leurs rapports annuels a révélé que 14 d'entre elles ne communiquent pas le montant d'actifs incorporels aux états financiers, et parmi les 66 entreprises restantes, on a été obligé d'éliminer 10 entreprises parce qu'il ces entreprises communique l'actifs incorporels dans une exercice seulement. L'échantillon final comprenait donc 56 entreprises.

Afin de définir notre échantillon selon les secteurs d'activités de ces entreprises, nous allons emprunter une classification rigoureuse des secteurs d'activités, fournie par le ministère de commerce et de l'industrie britannique, qui présente une typologie de 39 secteurs d'activités en 3 groupes de secteurs.

¹ Nous avons effectué, dans le cadre de notre collecte de données, un stage pratique au niveau de la Direction des Grandes Entreprises (DGE).

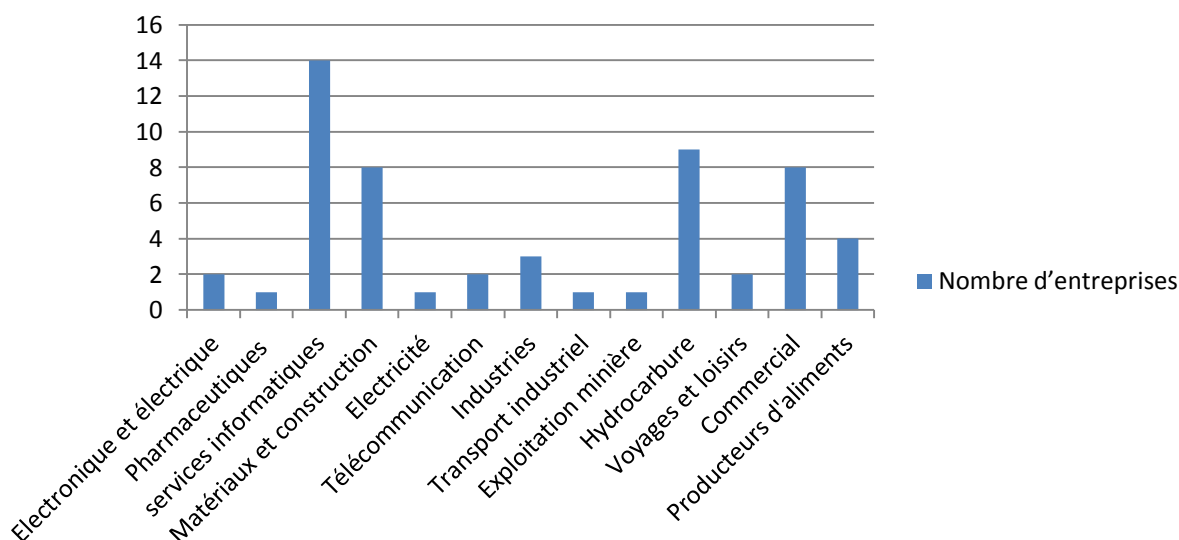
Le tableau suivant présente la répartition des entreprises de l'échantillon sur trois groupes de secteurs d'activités :

Tableau 5-3 : Répartition des entreprises par secteur d'activité

Secteur d'activité	Nombre d'entreprises	En % par rapport au total
Secteur des industries de haute technologie	17	30,36%
Electronique et électrique	2	3,57%
Pharmaceutiques et biotechnologies	1	1,79%
Logiciels et services informatiques	14	25,00%
Secteur des industries traditionnelles et des services	39	69,64 %
Matériaux et construction	8	14,29%
Electricité	1	1,79%
Télécommunication	2	3,57%
Industries	3	5,36%
Transport industriel	1	1,79%
Exploitation minière	1	1,79%
Hydrocarbure	9	16,07%
Voyages et loisirs	2	3,57%
Commercial	8	14,29%
Producteurs d'aliments	4	7,14%
Total	56	100,00%

Source : élaboré par l'étudiant

Figure 5-2 : Répartition des entreprises par secteur d'activité



Source : élaboré par l'étudiant

Section 3 : Présentation et interprétation des résultats

La présentation et l'analyse des données seront effectuées à trois niveaux :

- une analyse uni-variée;
- une analyse bi-variée;
- et une analyse multi-variée.

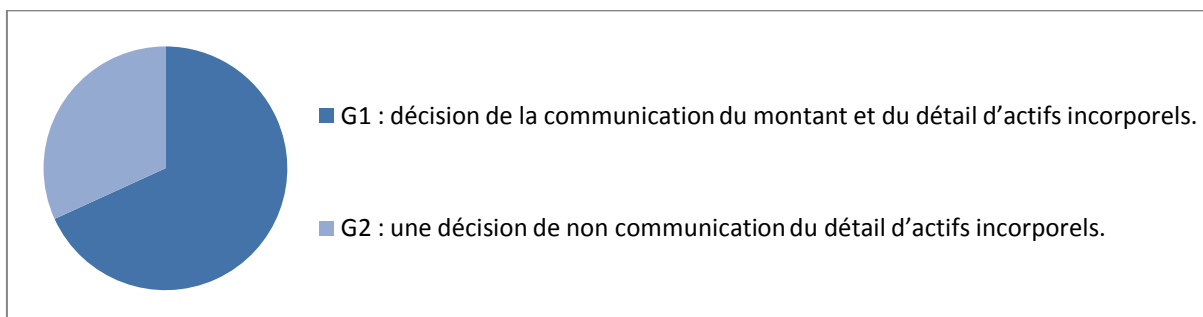
1- Analyse uni-variée

Nous avons effectué l'analyse sur un échantillon de 112 observations (56 entreprises sur 2 années). La description de l'échantillon d'étude consiste à subdiviser la population constituée de 112 observations (années-entreprises) en deux groupes :

G1 : Le groupe G1 est constitué des observations qui correspondent à une décision de la communication du détail d'actifs incorporels (75 observations).

G2 : Le groupe G2 est constitué des observations qui correspondent à une décision de non communication du détail d'actifs incorporels (37 observations).

Figure 5-3 : Décision de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels



Source : élaboré par l'étudiant

La figure 5-3 montre que 67 % des entreprises de l'échantillon présentent une décision de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels.

Dans ce cadre, on peut citer les travaux de Ball et al.(2000 et 2003), Leuz et al.(2003), Ball et Shivakumar (2006), et Burghstahler et al.(2006). Ces derniers ont démontré que la force d'incitation à la communication financière joue un rôle plus important que les normes comptables dans la détermination de la pertinence des chiffres comptables. Ball (2001) avance que le changement des normes comptables n'a un effet sur la pertinence des chiffres que s'il est soutenu par une bonne communication.

Ainsi, si les dispositions du SCF améliorent la pertinence des chiffres comptables, nous nous attendons à observer une meilleure pertinence de ces chiffres dans les secteurs économiques où les entreprises ont une forte incitation à communiquer leurs performances.

Autrement dit, l'effet de l'adoption du SCF sur la qualité des chiffres comptables ne peut être pertinent que si cette adoption est véhiculée par une forte incitation à la communication de la part des entreprises.

Si cette dernière condition n'est pas réalisée, la pertinence informationnelle additionnelle des dispositions du SCF sera atténuée par la mauvaise communication.

Les moyennes et les écarts types correspondants aux variables indépendantes de type métrique (ou continue) et les fréquences relatives aux variables dichotomiques sont présentés respectivement dans les tableaux 5-4 et 5-5.

Tableau 5-4 : Moyennes et écart-types des variables indépendantes continues

Variables continues	G1 : décision de communication			G2 : décision de non communication			Echantillon total		
	N	M	σ	N	m	Σ	N	m	Σ
END	75	0.662	0.222	37	0.774	0.207	112	0.699	0.222
T.AC	75	9.526	1.176	37	8.672	1.367	112	9.244	1.300
IM.INC	75	5.612	1.800	37	5.039	1.874	112	5.422	1.836
ROA	75	1.613	5.613	37	1.749	3.187	112	1.658	4.929

Source : nos calculs sous SPSS

La dispersion mesurée par l'écart type, concernant la variable ROA, semble être très importante dans les deux groupes ainsi que dans la population totale, ce qui signifie que les variations des ROA sont très dispersées et loin d'être homogènes.

En effet, en raison des spécificités liées aux informations qualitatives relatives aux immatériels, le cadre d'analyse adoptée par la théorie financière apparaît inadapté pour un certain nombre de motifs.

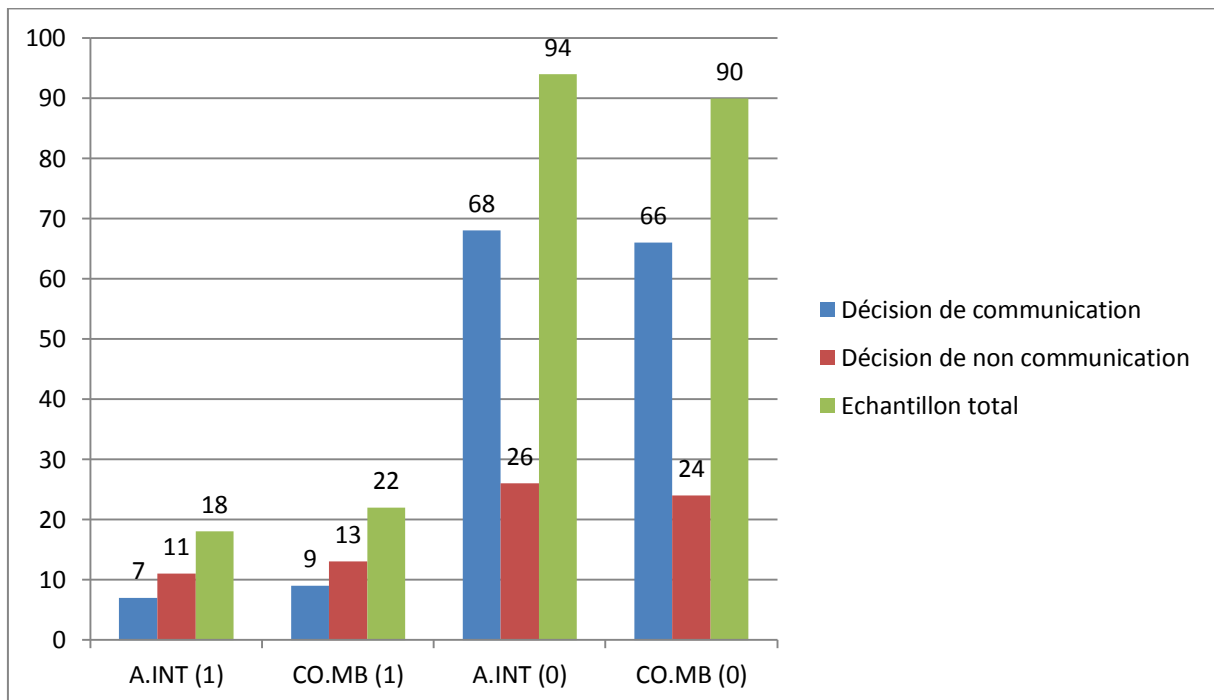
Tableau 5-5 : Fréquences des variables indépendantes dichotomiques

Variables continues		G1 : décision de communication		G2 : décision de non communication		Echantillon total	
		f	%	f	%	F	%
HI.TECK	1	34	45 %	0	0 %	34	30 %
	0	41	55 %	37	100 %	78	70 %
A.INT	1	7	9 %	11	30 %	18	16 %
	0	68	91 %	26	70 %	94	84 %
CO.MB	1	9	12 %	13	35 %	22	20 %
	0	66	88 %	24	65 %	90	80 %

Source : nos calculs sous SPSS

Ces résultats montrent que les deux variables indépendantes dichotomiques A.INT (qui prend la valeur de 1 si l'entreprise a des associations internationales et de 0 dans le cas contraire) et CO.MB (qui prend la valeur de 1 si l'entreprise est cotée sur un marché financier et de 0 dans le cas contraire) ont les mêmes tendances (voir le figure ci-dessous).

Figure 5-4 : Fréquences des deux variables indépendantes A.INT et CO.MB



Source : élaboré par l'étudiant

Gray (1988) suppose que les caractéristiques d'évaluation et de publication d'informations des systèmes comptables sont représentées par les valeurs prudence/optimisme et secret/transparence, définies de la façon suivante : ¹

La valeur « prudence » désigne une préférence pour une approche prudente de la mesure comptable de façon à faire face à l'incertitude d'événements futurs. La valeur « optimisme » désigne une approche plus « laissez faire », « prise de risque », moins prudente.

La valeur « secret » indique une préférence pour la confidentialité et une restriction de la publication d'informations à ceux qui sont impliqués dans la gestion et le financement de l'entreprise. La valeur « transparence » désigne une approche plus ouverte, publiquement responsable.

Les deux valeurs prudence et secret sont présentées par Gray sous forme théorique. Aucune indication n'est donnée quant à leur opérationnalisation.

Comme la valeur des immatériels est souvent difficilement observable, les entreprises recourent à des indicateurs dont la valeur est parfois étrangère à toutes actions des dirigeants.

Ainsi, le lien entre les informations relatives aux actifs immatériels et les indicateurs financiers s'avère fragile car : ²

- les indicateurs financiers ne renseignent pas la plupart du temps sur le montant de la valeur créée mais sur les facteurs clés de succès : ainsi, l'indicateur "productivité des salariés" renseigne sur le facteur "motivation des salariés" sans lien direct avec la création de valeur ;
- le processus d'innovation est dans certains secteurs très long. Le "time from patent to product" est ponctué par la diffusion d'informations liées à des découvertes dont le lien avec les indicateurs financiers est d'autant plus faible que l'on est éloigné du marché commercial.
- diffuser volontairement une information relative à l'immatériel et en étudier le lien avec les indicateurs financiers risque d'encourager de la part des dirigeants le choix de dépenses immatérielles en R et D opérationnelle.

Par exemple, à rentabilité rapide et donc à faible risque et ainsi à renoncer à investir dans des opportunités d'investissements plus créatrices de valeur à long terme.

¹ Bessieux-Ollier Corinne, **Op.cit.**, 2006, P : 186.

² Fabre Bruno, **Op.cit.**, 2010, P : 8.

2- Analyse bi-variée

Pour pouvoir appliquer le test de différence des moyennes, la normalité de la distribution des observations relatives à chaque variable métrique doit être vérifiée. Le test de Kolmogorov-Smirnov (K-S) opéré sur les quatre variables n'a montré que deux variables sont normalement distribuées (T.AC et IM.INC).¹

Tableau 5-6 : Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon

		END	T.AC	IM.INC	ROA
N		112	112	112	112
Paramètres normaux ^{a,b}	Moyenne	,69926	9,24388	5,42246	1,65770
	Ecart-type	,222318	1,300256	1,836117	4,929465
Différences les plus extrêmes	Absolue	,166	,106	,061	,227
	Positive	,123	,106	,047	,113
	Négative	-,166	-,099	-,061	-,227
Z de Kolmogorov-Smirnov		1,752	1,121	,644	2,403
Signification asymptotique (bilatérale)		,004	,162	,802	,000

a. La distribution à tester est gaussienne.

b. Calculée à partir des données.

Source : nos calculs sous SPSS

Le test Z de Kolmogorov-Smirnov pour un échantillon compare la fonction de distribution cumulée observée d'une variable avec une distribution théorique spécifiée, qui peut être normale, uniforme, de Poisson ou exponentielle. Le test Z de Kolmogorov-Smirnov est basé sur la différence absolue maximum entre les fonctions de distribution cumulées observées pour les deux échantillons. Lorsque cette différence est significative, on considère que les deux distributions sont différentes.

¹ Voir l'annexe 11.

Le test de qualité de l'ajustement contrôle si les observations peuvent avoir été raisonnablement déduites de la distribution spécifiée. La plupart des tests paramétriques nécessitent des variables distribuées normalement (tel le t test). Le test de Kolmogorov-Smirnov pour un échantillon permet de tester si une variable est distribuée normalement.

La littérature financière précédemment analysée privilégie dans ce type des études empiriques les informations relatives aux immatériels essentiellement quantitatives. Or, certains recommandent d'éviter toute diffusion d'informations trop précises et exhaustives : ¹

- la diffusion publique de ce type d'informations détruit les opportunités de répartition du risque (Hirshleifer, 1971; Verrecchia, 1982) ; Diamond, 1985) ;
- cette diffusion informe les concurrents (Verrecchia, 1983 ; Dye, 1986; Gigler, 1994) ;
- cette diffusion influence les décisions d'autres agents dont la rentabilité peut s'en trouver affectée et avec elle la politique d'innovations, en particulier radicales (Morris et Shin, 2002 et 2004) ;
- l'imprécision des informations diffusées peut protéger les rentes ainsi que la position d'avantage pionnier en particulier lorsque cet avantage découle de l'observation d'une variable inobservable par le suivant (Maggi, 1994) ; en revanche, Blagwell (1995) estime que si cette position de pionnier est directement observable alors l'information à l'origine de cette position doit être totalement diffusée dans le cadre d'une stratégie de "coopétition" par exemple.

Fréquemment, les informations relatives aux investissements immatériels sont imprécises quant à leur montant trop difficile à appréhender a priori et quant à leur rentabilité attendue. Quels sont les effets de cette imprécision sur les indicateurs financiers de l'entreprise ? Intuitivement, plus l'imprécision est grande et plus le risque informationnel est élevé, ce qui accroît le risque conflictuel entre agents et donc au final le coût du capital de l'entreprise. Ainsi, quand le marché financier est seulement considéré comme lieu de transactions où les cash-flows sont décrits selon une distribution exogène et fixe, plus l'information diffusée est élevée et moins le risque et le coût du capital sont élevés.

Le test de différences des moyennes dans les deux groupes pour la variable T.AC (une variable métrique qui est mesurée par le logarithme naturel du Total Actif) était significatif. ²

¹ Fabre Bruno, **Op.cit.**, 2010, P : 9.

² Voir l'annexe 13.

Tableau 5-7 : Test de différences des moyennes pour la variable : T.AC

Test d'échantillons indépendants								
		Test de Levene sur l'égalité des variances		Test-t pour égalité des moyennes				
		F	Sig.	t	DDL	Sig. (bilatérale)	Différence moyenne	Différence écart-type
T.AC	Hypothèse de variances égales	,065	,800	-3,421	110	,001	-,853408	,249470
	Hypothèse de variances inégales			-3,250	63,018	,002	-,853408	,262549

Source : nos calculs sous SPSS

Le test de différences des moyennes dans les deux groupes pour la variable (IM.INC) était significatif.¹

Tableau 5-8 : Test de différences des moyennes pour la variable : IM.INC

Test d'échantillons indépendants								
		Test de Levene sur l'égalité des variances		Test-t pour égalité des moyennes				
		F	Sig.	t	ddl	Sig. (bilatérale)	Différence moyenne	Différence écart-type
IM.INC	Hypothèse de variances égales	,144	,705	-1,562	110	,121	-,572546	,366503
	Hypothèse de variances inégales			-1,541	69,236	,128	-,572546	,371619

Source : nos calculs sous SPSS

¹ Voir l'annexe 14.

Ces résultats confirment les hypothèses des coûts politiques H2 et H3 qui stipulent que : La pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels est positivement associée à la taille d'entreprise et au montant total d'immobilisations incorporelles dans le bilan.

Deux tests non paramétriques ont été effectués : un premier test de Mann-Whitney opéré sur les deux autres variables continues, qui a montré qu'aucune variable a été observée statistiquement significative.

Tableau 5-9 : Test de Mann-Whitney sur les variables : END et ROA ¹

	END	ROA
U de Mann-Whitney	1025,000	1373,000
W de Wilcoxon	3875,000	4223,000
Z	-2,243	-,090
Signification asymptotique (bilatérale)	,025	,929

Critère de regroupement : CI

Source : nos calculs sous SPSS

Le test U de Mann-Whitney sert à vérifier que deux échantillons d'une population ont une position équivalente. Les observations des deux groupes sont combinées et ordonnées, et il leur est attribué un rang moyen en cas d'ex aequo.

Le nombre d'ex aequo doit être petit par rapport au nombre total d'observations. Si les populations ont une position identique, les rangs doivent être attribués de façon aléatoire entre les deux échantillons.

Le nombre de fois ou un résultat du groupe 1 précède un résultat du groupe 2 et le nombre de fois ou un résultat du groupe 2 précède un résultat du groupe 1 sont calculés. La statistique du U de Mann-Whitney est le plus petite de ces deux nombres.

Test du χ^2 d'homogénéité

Le second test est celui de Khi-deux, opéré sur les variables dichotomiques, Il s'agit ici de se demander si les deux listes (CI et HI.TECK, CI et A.INT, CI et CO.MB) peuvent dériver de la même loi de probabilité.

¹ Voir l'annexe 12.

Chapitre 5 : L'asymétrie informationnelle des actifs incorporels : Une étude empirique

L'hypothèse nulle (H_0) est la suivante : les deux échantillons proviennent de deux variables aléatoires suivant la même loi. En termes de valeur-p, l'hypothèse nulle est généralement rejetée lorsque : $P \leq 0.05$.

Tableau 5-10 : Test de Khi-deux pour les variables dichotomiques : HI.TECK, A.INT et CO.MB

	HI.TECK	A.INT	MF
Khi-deux	17,286 ^a	51,571 ^a	41,286 ^a
ddl	1	1	1
Signification asymptotique	,000	,000	,000

a. 0 cellules (0,0%) ont des fréquences théoriques inférieures à 5. La fréquence théorique minimum d'une cellule est 56,0.

Source : nos calculs sous SPSS

Les résultats du Test de Khi-deux pour les variables dichotomiques : HT, AI et MF montrent que les trois variables influencent significativement la décision de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels reconnus.

Test du χ^2 d'indépendance

La méthode consiste à comparer les effectifs réels des croisements des modalités des deux variables qualitatives avec les effectifs théoriques qu'on devrait obtenir dans le cas d'indépendance de ces deux variables.

A. CI et HI.TECK

Tableau 5-11 : Tableau croisé CI et HI.TECK

		HI.TECK		Total
		l'entreprise n'appartient pas à un secteur de haute technologie	l'entreprise appartient à un secteur de haute technologie	
CI	décision de non communication	37	0	37
	décision de la communication	41	34	75
Total		78	34	112

Source : nos calculs sous SPSS

Le tableau 5-11 présente un croisement entre la décision (ou non) de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels reconnus et l'appartenance de l'entreprise à un secteur de haute technologie.

Les résultats montrent que toutes les entreprises de l'échantillon qui sont appartenent à un secteur de haute technologie (34 observations) ont fait la décision de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels.

Tableau 5-12 : Tests du Khi-deux entre les variables : CI et HI.TECK

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Signification exacte (bilatérale)	Signification exacte (unilatérale)
Khi-deux de Pearson	24,085 ^a	1	,000		
Correction pour la continuité ^b	21,988	1	,000		
Rapport de vraisemblance	34,187	1	,000		
Test exact de Fisher				,000	,000
Association linéaire par linéaire	23,870	1	,000		
Nombre d'observations valides				112	

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 11,23.

b. Calculé uniquement pour un tableau 2x2

Source : nos calculs sous SPSS

Ce résultat confirme l'hypothèse (H5) qui stipule que « La pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels est positivement associée à l'appartenance aux secteurs de la haute technologie. ».

Le secteur d'activité auquel appartient l'entreprise est considéré comme une variable pertinente pour expliquer les pratiques comptables liées aux actifs incorporels (Watts et Zimmerman, 1986 ; Ben Othman et Zeghal, 2006), puisque des entreprises d'un même secteur sont soumises au même environnement et donc aux mêmes pressions les obligeant à communiquer (Givoly et Palmon, 1982 ; Craswell et Taylor, 1992).

B. CI et A.INT

Tableau 5-13 : Tableau croisé CI et A.INT

		A.INT		Total
		l'entreprise n'a pas des associations internationales	l'entreprise a des associations internationales	
CI	décision de non communication	26	11	37
	décision de la communication	68	7	75
Total		94	18	112

Source : nos calculs sous SPSS

Le tableau 5-13 présente un croisement entre la décision (ou non) de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels reconnus et l'avoir des associations internationales.

Tableau 5-14 : Tests du Khi-deux entre les variables : CI et A.INT

	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Signification exacte (bilatérale)	Signification exacte (unilatérale)
Khi-deux de Pearson	7,642 ^a	1	,006		
Correction pour la continuité ^b	6,204	1	,013		
Rapport de vraisemblance	7,190	1	,007		
Test exact de Fisher				,012	,008
Association linéaire par linéaire	7,573	1	,006		
Nombre d'observations valides	112				

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 5,95.

b. Calculé uniquement pour un tableau 2x2

Source : nos calculs sous SPSS

Ce résultat confirme le contraire de l'hypothèse (H6) qui stipule que « La pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels est plus forte dans les entreprises qui ont des associations internationales ».

C. CI et CO.MB

Tableau 5-15 : Tableau croisé CI et CO.MB

		CO.MB		Total
		l'entreprise n'est pas cotée sur un marché financier	l'entreprise est cotée sur un marché financier	
CI	décision de non communication	24	13	37
	décision de la communication	66	9	75
Total		90	22	112

Source : nos calculs sous SPSS

Le tableau 5-15 présente un croisement entre la décision (ou non) de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels et la cotation sur un marché financier.

Tableau 5-16 : Tests du Khi-deux entre les variables : CI et CO.MB

	Valeur	DDL	Signification asymptotique (bilatérale)	Signification exacte (bilatérale)	Signification exacte (unilatérale)
Khi-deux de Pearson	8,402 ^a	1	,004		
Correction pour la continuité ^b	7,000	1	,008		
Rapport de vraisemblance	7,961	1	,005		
Test exact de Fisher				,006	,005
Association linéaire par linéaire	8,327	1	,004		
Nombre d'observations valides	112				

a. 0 cellules (0,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 7,27.

b. Calculé uniquement pour un tableau 2x2

Source : nos calculs sous SPSS

Ce résultat confirme le contraire de l'hypothèse (H7) qui stipule que « La pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels reconnus est positivement associée à la cotation sur un marché financier ».

3- Analyse multi-variée : la méthode de régression logistique

Cette thèse a pour objectif de contribuer à la compréhension des pratiques de comptabilisation des actifs incorporels dans le contexte algérien, plus précisément d'examiner la pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels.

Cette recherche nous permet d'obtenir une vision plus claire sur la réglementation comptable et financière des actifs incorporels en Algérie à la lumière du système comptable financier.

Par ailleurs, l'obligation de publier ses comptes en normes IFRS est récente et il est trop tôt pour pallier aux difficultés d'interprétations des normes propres à l'instauration d'un nouveau référentiel.

La méthode d'analyse multi-variée utilisée dans cette recherche est la régression logistique. En effet, cette méthode nous permet de vérifier la signification de l'impact des variables explicatives sur la probabilité de choix de l'une des deux modalités à savoir la communication du montant et du détail d'actifs incorporels ou non. Certaines conditions méritent d'être vérifiées pour la bonne application de cette méthode.

3-1- Conditions d'application de la régression logistique

Le modèle théorique utilisé est celui de la régression logistique :

$$CI = \alpha_0 + \alpha_1 \text{END} + \alpha_2 \text{T.AC} + \alpha_3 \text{IM.INC} + \alpha_4 \text{ROA} + \alpha_5 \text{HI.TECK} + \alpha_6 \text{A.INT} + \alpha_7 \text{CO.MB} + U_i \quad \dots \text{ (Modèle 1)}$$

Cette étude vise à opérer une observation des pratiques comptables liées à l'actif incorporels dans les entreprises algériennes (tant en manière de comptes individuels que de comptes consolidés).

L'ambition de cette thèse est de montrer que, derrière la simple analyse de communication financière des actifs incorporels, la rubrique immobilisation incorporelle comprend un volet stratégique (tant pour les entreprises que pour les parties prenantes).

La multi-colinéarité entre les variables

L'analyse des corrélations entre les sept variables explicatives, est présentée dans le tableau ci-dessous.

Tableau 5-17 : Analyse des corrélations entre les variables explicatives

		END	T.AC	IM.INC	ROA	HI.TECK	A.INT	CO.MB
END	Corrélation de Pearson	1	-,177	-,239*	-,071	-,146	,178	,045
	Sig. (bilatérale)		,061	,011	,458	,125	,060	,640
	N	112						
T.AC	Corrélation de Pearson	-,177	1	,624**	,201*	-,033	-,285**	-,247**
	Sig. (bilatérale)	,061		,000	,033	,731	,002	,009
	N	112						
IM.INC	Corrélation de Pearson	-,239*	,624**	1	,224*	-,054	-,284**	-,304**
	Sig. (bilatérale)	,011	,000		,018	,575	,002	,001
	N	112						
ROA	Corrélation de Pearson	-,071	,201*	,224*	1	-,102	-,011	,051
	Sig. (bilatérale)	,458	,033	,018		,283	,909	,590
	N	112						
HI.TECK	Corrélation de Pearson	-,146	-,033	-,054	-,102	1	-,289**	-,326**
	Sig. (bilatérale)	,125	,731	,575	,283		,002	,000
	N	112						
A.INT	Corrélation de Pearson	,178	-,285**	-,284**	-,011	-,289**	1	,885**
	Sig. (bilatérale)	,060	,002	,002	,909	,002		,000
	N	112						
CO.MB	Corrélation de Pearson	,045	-,247**	-,304**	,051	-,326**	,885**	1
	Sig. (bilatérale)	,640	,009	,001	,590	,000	,000	
	N	112						

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

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

Source : nos calculs sous SPSS

L'analyse multi-variée fondée sur la méthodologie de la régression logistique a pour objectif d'expliquer la relation entre la communication financière du montant et du détail d'actifs incorporels et variables indépendantes suivantes : l'endettement, la taille d'entreprise, montant des actifs incorporels, la rentabilité de l'entreprise, secteur d'activité (Haute

technologie), associations internationales et la cotation sur un marché financier. Nous constatons qu'il existe :

- une corrélation positive et significative au seuil de 5% entre la rentabilité des actifs (ROA) et la variable taille (T.AC).
- une corrélation négative et significative au seuil de 1% entre la variable taille (T.AC) et la variable associations internationales (A.INT).
- une corrélation négative et significative au seuil de 5% entre la variable cotation sur un marché financier (CO.MB) et la variable taille (T.AC).
- une corrélation négative et significative au seuil de 1% entre la variable haute technologie (HI.TECK) et la variable associations internationales (A.INT).
- une corrélation négative et significative au seuil de 1% entre la variable haute technologie (HI.TECK) et la variable cotation sur un marché financier (CO.MB).
- une corrélation positive et significative au seuil de 1% entre la variable associations internationales (A.INT) et la variable cotation sur un marché financier (CO.MB).
- une corrélation positive et significative au seuil de 1% entre la variable volume d'immobilisations incorporelles dans le bilan (IM.INC) et la variable taille (T.AC).
- une corrélation négative et significative au seuil de 1% entre la variable volume d'immobilisations incorporelles dans le bilan (IM.INC) et la variable associations internationales (A.INT).
- une corrélation négative et significative au seuil de 1% entre la variable volume d'immobilisations incorporelles dans le bilan (IM.INC) et la variable cotation sur un marché financier (CO.MB).

D'après le tableau 5-17, qui résume les associations entre les différentes variables, et en ce qui concerne les variables indépendantes du modèle défini précédemment, nous constatons que les coefficients de corrélation varient entre 1% et 88%.

Sur la base des résultats fournis par la matrice de corrélation, nous avons dégagé que les coefficients de corrélation entre les variables explicatives ne dépassent pas la valeur de 92%.

3-2- Présentation et interprétation des résultats de la régression logistique

Comme indiqué précédemment, ce travail visent expressément la compréhension des pratiques de comptabilisation des actifs incorporels dans le contexte algérien, plus précisément d'examiner la pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels au sein de l'entreprise algérienne.

A ce stade, le modèle de régression est estimé par l'estimateur Moindres Carrés Généralisés (MCG), il a été estimé en utilisant le logiciel "SPSS" (version 20), En utilisant la méthode « descendante par rapport de vraisemblance » entre les sept variables explicatives, le SPSS est parvenu à éliminer les variables qui rendaient notre modèle plus complexe sans apporter un gain majeur en information. C'est-à-dire sans expliquer significativement la variable dépendante CI. Le tableau 5-18 présente les coefficients, leurs seuils de signification pour les modèle 1 et les résultats statistiques de la régression logistique suivante : ¹

Tableau 5-18 : Présentation globale des résultats (Etape 1)

Coefficients ^a								
Modèle	Coeff	Erreur standard	Wald	Ddl	Sig	Rapport de cote Exp (B)		
2	(Constante)	-4,602	2,420	3,617	1	,057	,010	
	END	-3,062	1,402	4,773	1	,029	,047	
	T.AC	,887	,295	9,056	1	,003	2,428	
	IM.INC	,200	,192	1,086	1	,297	,818	
	ROA	-,037	,072	,269	1	,604	,963	
	HI.TECK	21,100	6483,721	,000	1	,997	1458033147,737	
	A.INT	1,222	1,322	,854	1	,356	3,393	
	CO.MB	-1,475	1,234	1,428	1	,232	,229	
	X ² du modèle			53,537***				
	% total de reclassement correct			79,5 %				
Nombre d'observations			112					

a. Variable dépendante : CI

Source : nos calculs sous SPSS

¹ Voir l'annexe 15.

D'après ces résultats, le modèle (avec les sept variables) prédit correctement les variations de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels dans **79,5 %** des cas.

Enfin, le logiciel SPSS indique à son 5^{ème} pas que les variables significatives sont : l'endettement, la taille d'entreprise et secteur d'activité : Haute technologie. (Tableau infra). Pour cette raison, nous ne discuterons infra que des variables significatives.

Tableau 5-19 : Présentation globale des résultats (Etape 5) ¹

Coefficients ^a								
Modèle	Coeff	Erreur standard	Wald	Ddl	Sig	Rapport de cote Exp (B)		
2	(Constante)	-4,507	2,206	4,175	1	,041	,011	
	END	-2,223	1,207	3,392	1	,066	,108	
	T.AC	,671	,224	8,926	1	,003	1,955	
	HI.TECK	21,226	6593,909	,000	1	,997	1653180132,354	
	X ² du modèle			50,913 ***				
	% total de reclassement correct			76,8 %				
	Nombre d'observations			112				

a. Variable dépendante : CI

Source : nos calculs sous SPSS

Tout bon modèle avant d'être déclaré valide économiquement doit pouvoir vérifier ses propres hypothèses. C'est à cette tâche que nous nous attelons dans cette partie. A partir de l'analyse précédente, nous obtenons le modèle estimé suivant : ²

$$CI = \alpha_0 + \alpha_1 \text{END} + \alpha_2 \text{T.AC} + \alpha_3 \text{HI.TECK} + U_i \quad \dots (\text{Modèle 2})$$

Mais au vu des tests de significativité des coefficients qui se révèlent non concluants pour la plupart des exogènes, un examen approfondi des relations qu'entretiennent ces variables explicatives s'imposent.

¹ Voir l'annexe 15.

² Le modèle 2 est estimé avec les variables les plus pertinentes, c'est-à-dire, celles qui sont les plus corrélées à la variable dépendante CI.

L'analyse de la qualité d'ajustement global du modèle se fait en se référant aux indicateurs suivants : khi-deux, Hosmer, R^2 de Nagelkerke et par le test global de sensibilité.

Nous avons trouvé un test Khi-deux significatif à 0,000 permettant de rejeter l'hypothèse nulle stipulant que les coefficients sont tous égaux à zéro. Ceci conduit à retenir l'hypothèse H_1 selon laquelle au moins une des variables est significative.

Le test de Hosmer-Lemeshow permet de savoir si le modèle spécifié est bon ou mauvais. Il s'appuie sur le test d'hypothèse suivant :

H_0 : ajustement bon (On accepte H_0 si la valeur de la probabilité (Sig) est supérieure à 5%)

H_1 : ajustement mauvais (dans le cas contraire).

La statistique de qualité d'ajustement « HOSMER-LEMESHOW », connue comme la plus robuste pour le cas de la régression logistique, a relevé un degré de significativité égale à 0,997, qui est largement supérieur à 0,05, la distance entre ce qui est observé et ce qui est prévu par le modèle, est très petite, ce qui indique un bon ajustement des données.

Tableau 5-20 : Test de Hosmer-Lemeshow

Etape	Khi-Chi-deux	ddl	Sig.
1	4,472	8	,812
5	1,111	8	,997

Source : nos calculs sous SPSS

Pour vérifier la force d'association du modèle, il s'agit d'examiner le coefficient R^2 de Nagelkerke. Dans notre cas, le R^2 s'élève à 0,508, ce qui est jugé satisfaisant par rapport à d'autres études dans le même domaine. Ainsi, le modèle explique 50,8 % de la variance de la variable dépendante, à savoir, la communication du montant et du détail d'actifs incorporels.

Tableau 5-21 : R-deux de Nagelkerke

Etape	R-deux de Nagelkerke
1	,529
5	,508

Source : nos calculs sous SPSS

La qualité du modèle (Test de Significativité globale) est évaluée par le Log likelihood (ou log vraisemblance). Cet indicateur vaut 91,200 à la 5^{ème} étape. On en déduit que la significativité globale du modèle est bonne.

Tableau 5-22 : Test de Log vraisemblance

Etape	-2log-vraisemblance
1	88,575
5	91,200

Source : nos calculs sous SPSS

Enfin, pour évaluer la capacité prédictive du modèle logistique, nous avons établi une table de classification utilisant l'approche d'exclusion successive des observations et nous avons trouvé un taux global de classification correcte qui s'élève à 76,8 % et par conséquent, le taux d'erreur s'élève à 23,2%.

Tableau 5-23 : Table de classification

Observations		Prévisions		
		CI		Pourcentage correct
		décision de non communication	décision de la communication	
CI	Décision de non communication	24	13	64,9
	Décision de la communication	13	62	82,7
Pourcentage global				76,8

Source : nos calculs sous SPSS

En considérant **CI** comme la probabilité de décision ou non de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels au sein de l'entreprise algérienne, l'estimation des paramètres du modèle permet d'aboutir à la régression (Equation) suivante :

$$CI = - 4,507 - 2,223 * END + 0,671 * T.AC + 21,226 * HI.TECK$$

4- Discussion des résultats d'analyse

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.

Dans la réalité algérienne, il existe d'autres besoins d'informations à prendre en considération, notamment pour l'Etat et l'administration des impôts. En outre, l'application de certaines dispositions du SCF en matière des immobilisations incorporelles et complications y afférentes donne lieu à des frais considérables qui sont préjudiciables pour les petites et moyennes entreprises, tel que la détermination de la perte de valeur, comme exemple, de la part d'experts habilités et lui donner plus de précision par la suite.

Les rapports annuels 2014 montrent que 67 % des entreprises de l'échantillon présentent une décision de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels. Les actifs incorporels représentent plus de la 5 % des actifs, pour plus de 36 % des entreprises de l'échantillon étudié.

Tableau 5-24 : Le poids des actifs incorporels dans le total de l'actif (En %) *

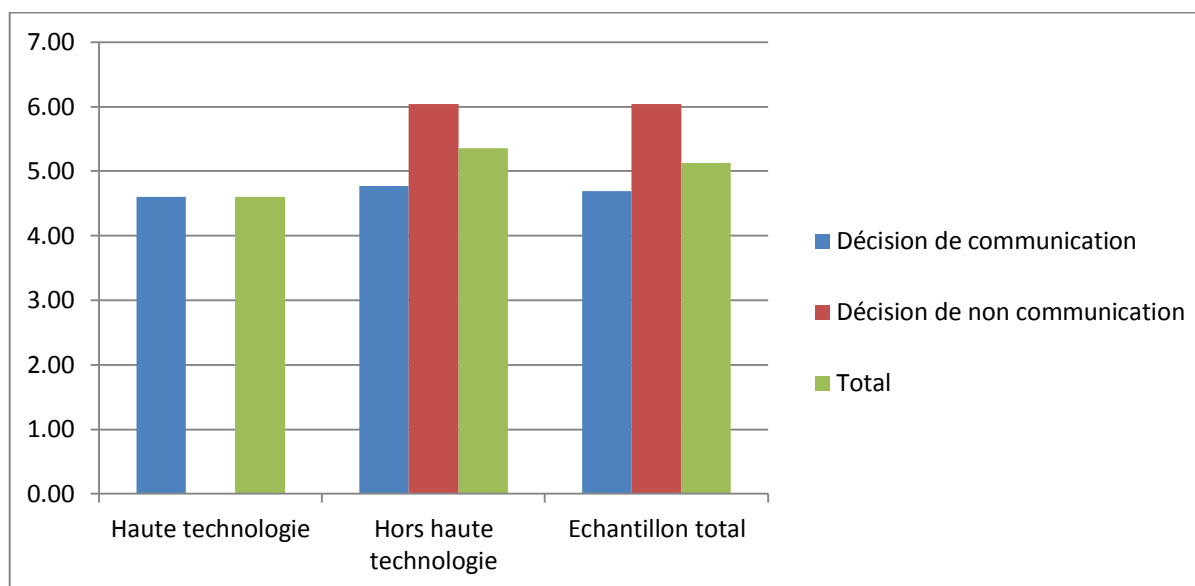
Entreprise	%	15	6,48	30	2,10	45	0,64
1	22,28	16	6,42	31	1,23	46	0,51
2	21,68	17	6,32	32	0,96	47	0,49
3	19,37	18	6,02	33	0,95	48	0,38
4	16,44	19	5,80	34	0,95	49	0,33
5	15,86	20	5,44	35	0,87	50	0,29
6	15,74	21	4,69	36	0,83	51	0,28
7	15,20	22	4,63	37	0,80	52	0,28
8	13,54	23	4,19	38	0,79	53	0,25
9	12,89	24	4,00	39	0,79	54	0,25
10	9,11	25	3,95	40	0,79	55	0,22
11	7,71	26	3,90	41	0,78	56	0,10
12	7,65	27	3,47	42	0,78		
13	6,97	28	3,37	43	0,75		
14	6,54	29	3,22	44	0,67		

* Données 2014. (Classées par ordre croissant)

Source : élaboré par l'étudiant

On constate que le poids moyen des actifs incorporels dans le total des actifs est 5,017 % pour l'année 2014. La dispersion mesurée par l'écart type (=4,54), semble être très importante ce qui signifie que les variations sont très dispersées et loin d'être homogènes. Néanmoins, ce montant ne représente une part négligeable que pour 1/3 des entreprises d'entre elles, avec un pourcentage passant en dessous de la barre des 1 %.

Figure 5-5 : Le poids moyen des actifs incorporels selon le secteur d'activité (En %) * 1



* Données 2014.

Source : élaboré par l'étudiant

Le Figure 5-5 montre que toutes les entreprises de l'échantillon qui sont appartiennent à un secteur de haute technologie (17 entreprises) ont fait la décision de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels.

Ce résultat confirme l'hypothèse (H5) qui stipule que « La pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels est positivement associée à l'appartenance aux secteurs de la haute technologie. ».

Dans la régression logistique, les paramètres du modèle sont estimés par la méthode de «maximum de vraisemblance». Les résultats de l'estimation sont présentés dans le tableau 5-19. Les valeurs des coefficients estimatifs des modèles sont les résultats du test de Wald.

En se référant au tableau 5-19 qui rapporte les résultats relatifs à la régression statistique, et permettre de ressortir les principaux résultats obtenus.

¹ Voir l'annexe 16.

L'hypothèse H1, selon laquelle la probabilité de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels est positivement liée à l'endettement, est apparue ne conforme pas à la théorie.

En effet, les résultats font apparaitre une relation négative (-2,223) et significative (0,066 *) à un seuil de 10 % entre la communication du montant et du détail d'actifs incorporels et le ratio d'endettement.

Conformément aux recherches antérieures, les résultats sur l'échantillon étudié du modèle [2] montrent des associations positives et significatives entre le reporting financier des actifs incorporels et la taille d'entreprise.

L'hypothèse H2 retenue à ce propos prévoit que la probabilité de communication du montant et du détail d'actifs incorporels est positivement liée à la taille d'entreprise. Les résultats de notre étude confirment cette hypothèse.

En effet, nous relevons une relation positive (0,671) et significative (0,003 **) à un seuil des 05 % entre la communication du montant et du détail d'actifs incorporels et la taille d'entreprise. Ce qui corrobore les résultats de Garen et al. (2008) issus d'un échantillon d'entreprises italiennes.

L'hypothèse H4, stipulant que la rentabilité de l'entreprise influence positivement la décision de communication, n'est pas confirmée dans cette étude. En effet, le coefficient associé à la variable ROA n'est pas statistiquement significatif.

En revanche, en ce qui concerne l'hypothèse H6, nous relevons une relation non significative entre la communication du montant et du détail d'actifs incorporels et l'avoir des associations internationales, ce résultat peut être justifié par le fait que notre échantillon contient un nombre très faible.

Ces divergences de résultats montrent que l'environnement institutionnel doit être pris en compte pour apprécier la pertinence des normes comptables, comme cela a déjà été souligné par Cormier et al.(2001), Leuz et al.(2003).

Dès lors, il est légitime de s'interroger sur l'opportunité de l'application de normes comptables uniformes dans des environnements institutionnels variés.

Dans le cadre de l'hypothèse H7, selon laquelle, la probabilité de communication du montant et du détail d'actifs incorporels est positivement liée à la cotation sur un marché financier, les résultats font apparaître un coefficient négatif et non significatif.

Plus spécifiquement, il existe une association négative entre le reporting financier des actifs incorporels et la variable de marché (CO.MB : La cotation sur un marché financier). Ce résultat peut être justifié par la faiblesse du nombre des entreprises qui ne sont pas cotées aux marchés financiers par rapport aux autres entreprises.

Les entreprises en Algérie sont confrontées à des difficultés dans l'application de certaines dispositions du SCF en matière des immobilisations incorporelles, en particulier dans l'absence d'un marché financier efficient et spécialisé qui peut être considéré comme référence dans le calcul et la détermination de certaines valeurs, par exemple la détermination de la juste valeur pour l'évaluation ou à la réévaluation des immobilisations incorporelles ou la détermination du goodwill.

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.

En conséquence, dans le cadre de notre étude statistique :

- l'échantillon retenu ne contient que des entreprises ayant effectivement communiqué sur les montants d'actifs incorporels,
- Les résultats de la recherche peuvent intéresser, non seulement les investisseurs, mais toutes les parties prenantes et les organismes concernés directement ou indirectement par le SCF..

Les investisseurs en matière de publication d'informations comptables et financières relatives aux actifs incorporels sont capables d'identifier l'information utile à leur prise de décision (les exigences des normes internationales IAS/IFRS en matière de publication d'informations comptables et financières relatives aux actifs incorporels sont : Présentation de la méthode retenue : DCF (valeur d'utilité), juste valeur ou autre approche, Nombre et nature d'Unités Génératrices de Trésorerie, Neutralité de la structure du financement et taux d'actualisation et Paramètres du taux d'actualisation).

Tableau 5-25 : Tableau récapitulatif des hypothèses validées et non validées

Hypothèses			Analyse Uni-variée		Analyse Multi-variée		Validation des hypothèses
H	Désignation	Signe prévu	Signe	Sig	Signe	Sig	
H1	L'endettement	+	-	Sig	-	Sig	validée
H2	La taille d'entreprise	+	+	Sig	+	Sig	validée
H3	Volume des actifs incorporels	+	+	Non Sig	+	Non Sig	Non validée
H4	La rentabilité de l'entreprise	+	-	Sig	-	Non Sig	Non validée
H5	Secteur d'activité : Haute technologie	+	+	Sig	+	Sig	validée
H6	Associations internationales	+	+	Non Sig	+	Non Sig	Non validée
H7	La cotation sur un marché financier	+	-	Non Sig	-	Non Sig	Non validée

Source : élaboré par l'étudiant

Ces résultats sont intéressants car ils apportent des éléments de réponse à l'arbitrage pertinence - fiabilité (ou prudence) en matière de reporting financier des actifs incorporels. L'inscription à l'actif n'est pas fiable car elle est sujette à la discrétion du manager (le succès commercial et/ou technique d'un projet n'est pas aisément vérifiable). Cette absence de fiabilité peut nuire à la pertinence de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels et peut être en contradiction avec le principe de prudence.

Conclusion

La régression logistique est une méthode très utilisée car elle permet de modéliser des variables binaires ou des sommes de variables binaires. Le principe est de relier la survenance ou la non survenance d'un événement au niveau de variables explicatives.

Au terme de notre analyse il ressort clairement que la communication du montant et du détail d'actifs incorporels reconnus en Algérie est expliqué à 50,8 % (R^2 de Nagelkerke) par l'endettement, la taille d'entreprise et le secteur d'activité : Haute technologie. Nous avons montré que l'information comptable concernant les actifs incorporels diffusée par les entreprises algériennes dans leurs rapports annuels et états financiers avait des conséquences sur l'asymétrie informationnelle.

Au travers de cette analyse économétrique, nous sommes un peu plus éclairés désormais sur les variables clés qui pourraient influencer positivement ou négativement sur l'asymétrie informationnelle en Algérie.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

Cette étude vise à opérer une observation des pratiques comptables liées à l'actif incorporel dans les entreprises algériennes (tant en manière de comptes individuels que de comptes consolidés).

L'ambition de cette thèse est de montrer que, derrière la simple analyse de la communication financière des actifs incorporels, la rubrique immobilisation incorporelle comprend un volet stratégique (tant pour les entreprises que pour les parties prenantes).

Notre travail est conçu pour approfondir la connaissance du système comptable financier. Cette nécessité nous apparaît évidente en raison de l'application du nouveau référentiel que connaît l'Algérie.

En ce qui concerne la présentation de notre travail de recherche, celui-ci s'articule autour de quatre chapitres théoriques et un chapitre pratique dont nous récapitulons les principaux aspects et conclusions.

Le premier chapitre a posé les jalons de notre cadre théorique afin de prendre connaissance de quelques concepts de base utiles à notre étude, en commençant par le référentiel IAS/IFRS, et ensuite présenter la notion d'actif incorporel, et enfin de compréhension de l'identification d'incorporel.

Dans ce chapitre nous avons décrit l'évolution de l'environnement comptable internationale, nous avons pu distinguer les deux systèmes de normalisation comptable : la normalisation confiée au secteur privé (pays anglo-saxon) et la normalisation confiée au secteur public (Europe continentale), les caractéristiques de chaque système.

Il faut dire que la mondialisation financière et l'internationalisation de l'économie avec l'émergence de multinationales ont créé la nécessité de tenir un langage comptable commun, pour pouvoir lire et comprendre les états financiers de la même façon.

Par-delà toutes les frontières, et c'est justement dans ce but que fut créé en 1973 le comité international de la normalisation comptable (IASC), devenu en 2001 l'IASB, pour élaborer les standards comptables de base et qui seraient acceptés dans le monde entier. Les normes produites par cet organisme s'appellent les IAS/IFRS.

Dans la deuxième section consacrée à la notion d'actif incorporel, le terme « intangible » englobe différentes notions qui, tout en présentant une certaine complémentarité, n'en sont pas moins différentes dans la forme et le fond : on parle des investissements intangibles, des actifs intangibles et du capital intangible.

Par ailleurs, l'examen des études réalisées dans les différentes disciplines montre que plusieurs autres concepts tels que, « capital intellectuel », « capital immatériel », « capital du savoir » et même « goodwill », peuvent être considérés comme synonymes de l'appellation « capital intangible ».

Les actifs incorporels sont traités par la norme comptable internationale IAS 38 (immobilisations incorporelles). Cette norme donne le traitement comptable des actifs incorporels hors écart d'acquisition (goodwill). La norme est applicable à toutes les immobilisations incorporelles à l'exception des actifs incorporels dont le traitement comptable est couvert par d'autres normes. Par ailleurs, le goodwill est un actif incorporel qui est traité par la norme comptable internationale IFRS 3 : regroupement d'entreprises.

Le deuxième chapitre a permis de mesurer les enjeux économiques liés aux pratiques de comptabilisation du goodwill, Il est nécessaire de bien comprendre les exigences de la réglementation comptable pour la comptabilisation initiale et le suivi de valeur du goodwill afin d'identifier comment les marges de manœuvre sont exercées par les préparateurs des comptes en termes d'affectation initiale et de valorisation mais aussi de communication financière.

Le goodwill (appelé aussi survaleur ou écart d'acquisition) représente la différence entre l'actif du bilan d'une entreprise et la somme de son capital immatériel et matériel valorisée à la valeur de marché ; ou encore : le goodwill est un écart d'acquisition correspondant à l'excédent du coût d'acquisition, lors d'une prise de participation ou d'une fusion, sur la quote-part de l'acquéreur dans la juste valeur des actifs et passifs identifiables (selon la norme comptable internationale IFRS 3).

C'est un excédent inscrit en immobilisation incorporelle engendré lors de mouvements stratégiques sur le périmètre de l'entreprise.

Le troisième chapitre a traité et analysé la diffusion d'informations relatives aux actifs immatériels auprès des parties prenantes et le processus de la divulgation volontaire de ce type d'informations selon les IAS/IFRS.

Conclusion Générale

Le dirigeant utilise l'asymétrie d'information dont il dispose pour rendre plus difficile la lecture et l'interprétation des performances de l'entreprise qu'il dirige.

Dans ce chapitre, nous venons de montrer comment l'asymétrie d'information entre le dirigeant et les différentes parties prenantes peut affecter la qualité de la communication financière. A cet effet, le dirigeant peut manipuler l'information à travers deux stratégies que sont :

- Le lissage des résultats par rapports à ceux des exercices précédents ;
- La gestion stratégique des résultats par le timing de la diffusion de l'information, le choix des méthodes comptables.

Après avoir présenté dans les trois premiers chapitres les différents aspects théoriques liés à la technique et processus d'identification des actifs incorporels et de l'asymétrie informationnelle, **le quatrième chapitre** a traité de l'analyse du reporting financier des actifs incorporels en Algérie.

L'analyse de l'évolution de la réglementation comptable nationale et internationale révèle donc des divergences importantes sur le thème des incorporels. Le basculement vers le SCF n'a pas été fait sans inconvénients et difficultés qu'il convient d'évoquer et qui ont trait, aussi bien au système lui-même qu'aux mesures à entreprendre pour faciliter sa bonne application.

Nous pouvons résumer les difficultés rencontrées par l'adoption du Système Comptable Financier dans les points suivants :

- L'application du Système Comptable Financier a constitué un lourd chantier pour les entreprises algériennes à cause notamment :
- De la nécessité de mise en œuvre des formations plus adéquates au sein des entreprises.
- De la nécessité de mise en place d'une organisation interne spécifique.
- De la nécessité d'adaptation des systèmes d'information.
- La complexité du SCF par rapport au PCN est une source de conflit entre les différentes parties prenantes et a imposé aux professionnels de la comptabilité de se rapprocher des techniciens, informaticiens et autres pour analyser leurs traitements.

Conclusion Générale

- La communication financière est complexe à cause de la difficulté à expliquer les résultats (volatilité) et la nécessité de fournir une information plus détaillée.
- Un changement de référentiel sans l'engagement de dépenses très importantes (formation, documentation, système, relations avec les autres branches du droit), qui sont à la charge des entreprises en tant que frais généraux.

A l'issue de l'étude théorique, l'étude empirique dans le cinquième chapitre a permis de consolider notre cadrage théorique. Cette partie pratique est basée sur une analyse des données disponibles sur un échantillon de 56 entreprises afin de mieux comprendre le contexte de la mise en œuvre de notre proposition.

L'enquête sur terrain nous a aidés à une meilleure compréhension des exigences devant être mises à la disposition des entreprises algériennes.

Au travers de cette analyse économétrique, nous sommes un peu plus éclairés désormais sur les variables clés qui pourraient influencer positivement ou négativement sur l'asymétrie informationnelle en Algérie.

Nous avons pu utiliser la majorité des notions et test statistiques vus en classe au cours d'économétrie du modèle linéaire logistique.

Nous nous sommes ainsi confrontés à la pratique et ceci a permis de renforcer et d'approfondir nos connaissances en matière de construction de modèle économétrique fiable et valable en particulier les modèles linéaires.

Notre problématique était de saisir l'impact de la communication d'actifs incorporels sur l'asymétrie informationnelle et subséquemment, les conséquences des politiques de communication financière pratiquées par les entreprises algériennes.

La conclusion de cette thèse est que le changement de référentiel comptable en Algérie a effectivement eu une incidence sur le contenu de l'information financière diffusée par les sociétés algériennes en matière des actifs incorporels.

Il faudra donc du temps pour espérer une bonne application de cette réforme de la comptabilité nationale. Plus adaptée à la nouvelle économie et aux nouvelles règles et techniques comptables, et non comme étant un plan comptable ou une nomenclature de comptes à des fins d'imputation.

Conclusion Générale

La mondialisation des économies et la nécessité de comprendre l'information publiée par les différentes entreprises, ont obligé la plupart des pays de s'adapter aux évolutions internationales, surtout, en matière d'harmonisation comptable et financière.

En Algérie, cette adaptation se matérialise par l'élaboration d'un nouveau référentiel comptable d'entreprise, en l'occurrence, le SCF. Ce référentiel, adopté en 2007 avec la publication de la loi n° 07-11 de 25/11/2007 et qui est entré en vigueur à partir du premier janvier 2010, reprend en grande partie les mêmes principes préconisés par les IAS/IFRS.

L'adoption du nouveau référentiel implique la préparation des états financiers sur la base des principes qui rendent l'information publiée plus pertinente qu'auparavant. Ainsi, le principe de la juste valeur, la dépréciation et la réévaluation des actifs et passifs de l'entreprise, l'approche par composants, la primauté de l'économique sur le juridique, etc. représentent des principes d'évaluation et de comptabilisation nouveaux dans le traitement comptable des immobilisations.

A la lumière de nos différentes analyses et conclusions, il est constaté que la majorité des hypothèses de la recherche posées dans l'introduction générale ont été vérifiées et confirmées.

À ce titre, **la première hypothèse** de la recherche qui dispose que « l'identification des actifs incorporels réduit l'asymétrie informationnelle entre managers et investisseurs et les erreurs de valorisation de ces derniers. », a été confirmée partiellement puisque l'incorporel étant un actif hétérogène et complexe, son apurement par la reconnaissance des actifs incorporels identifiables, transmet de l'information aux participants de marché.

Notre contribution est triple : (1) un test original de l'adéquation des règles comptables sur les actifs incorporels est proposé ; (2) nous avons démontré que la communication du détail des incorporels acquis réduit l'asymétrie d'information ; (3) et une stratégie d'arbitrage profitable a été proposée, dans la mesure où le marché n'intègre pas dans les cours la totalité de l'information suggéré par le degré de détail de la communication de l'affectation du prix d'acquisition.

S'agissant de **la deuxième hypothèse** de la recherche portant sur « l'utilisation d'un indice de communication financière sur le suivi de valeur des actifs incorporels, construit à partir de l'information fournie au sujet des tests de dépréciation dans le rapport annuel, permet de construire une mesure plus représentative de l'information utilisable par un investisseur pour la prise de décision. », cette hypothèse a été confirmée.

Pour **la dernière hypothèse de la recherche** qui précise que « les dispositions du Système comptable financier ont un impact sur la communication financière et le suivi de valeur des actifs incorporels au sein de l'entreprise algérienne », cette hypothèse a été confirmée partiellement, et ce suivant les résultats issus de l'étude empirique portée sur un échantillon composé des entreprises algériennes.

Une fois la synthèse exposée, il convient de présenter les apports, les limites et les perspectives qui résultent de ce travail doctoral. Tout d'abord les apports qui s'analysent en deux temps : les apports théoriques et pratiques.

D'un point de vue théorique, cette thèse présente un intérêt notamment par la mobilisation simultanée de deux théories, positive de l'agence et normative comptable, pour lesquelles les processus d'élaboration sont généralement opposés. Inscrire l'information financière à la croisée de ces théories permet de mettre en avant le lien pouvant exister entre le positif et le normatif. D'autre part, la théorie normative comptable qui fonde le cadre conceptuel international est supposée conduire aux bonnes pratiques qui confèrent les qualités nécessaires à l'information pour l'atteinte des objectifs qui lui sont assignés.

Ce cadre conceptuel international « normatif » bien que répondant à des besoins engendrés par le développement des marchés financiers, ne semble pas totalement adapté aux caractéristiques sociales, économiques et culturelles de tous les pays en voie de développement (l'exemple d'Algérie).

Dans de nombreux cas en effet, le SCF semble être une lecture simplifiée des IFRS, mais contient, généralement, un renvoi implicite vers les normes d'origine, qui sont particulièrement complexes.

Les notes méthodologiques, parues le 28 décembre 2010, sont plus spécifiques et traitent quant à elles des travaux de passage des éléments d'immobilisations incorporelles. Après avoir défini les immobilisations incorporelles dans leur ensemble, la note distingue entre les retraitements touchant les frais préliminaires et les retraitements touchant les autres immobilisations incorporelles.

En réalité, il n'y a pas de divergences notables entre le référentiel national et le référentiel international. En cas de difficultés d'interprétation au niveau du SCF, il y a possibilité de se référer aux IAS/IFRS. Ce nouveau référentiel met en évidence tous les aspects comptables pour l'évaluation et la comptabilisation des différents éléments des états financiers.

Les apports de cette thèse peuvent s'analyser **d'un point de vue pratique** enfin. Cette recherche contribue à la compréhension des dispositions du SCF en matière des immobilisations incorporelles et met en évidence leurs rôles dans la communication financière diffusée par les entreprises algériennes. Les résultats de notre recherche peuvent intéresser, non seulement les investisseurs, mais toutes les parties prenantes et les organismes concernés directement ou indirectement par le système comptable financier.

Nous pouvons résumer les difficultés et problèmes d'application du système comptable financier en matière des actifs incorporels rencontrés par l'adoption du SCF au sein de l'entreprise algérienne dans les points suivants :

- Puisque le système comptable financier s'inspire des normes comptables d'origine anglo-saxonne qui s'intéressent aux Actifs Immatériels, totalement différent du plan comptable national, appliqué antérieurement, ce qui a donné lieu à de grandes répercussions sur l'environnement comptable en Algérie.
- Les entreprises en Algérie sont confrontées à des difficultés dans l'application de certaines normes comptables internationales, en particulier dans l'absence d'un marché financier efficient et spécialisé qui peut être considéré comme référence dans le calcul et la détermination de certaines valeurs, par exemple la détermination de la juste valeur pour l'évaluation ou à la réévaluation des immobilisations incorporelles ou la détermination du goodwill lors des opérations d'acquisition ou de fusion entre les entreprises.
- Concernant le compte 203 selon le SCF, la norme comptable internationale IAS 38 relative aux immobilisations incorporelles stipule que l'entreprise doit distinguer entre les dépenses de recherche qui doivent être comptabilisée parmi les charges et les dépenses de développement qui sont comptabilisée comme des immobilisations.

La difficulté réside dans le fait de connaître la date de début et de fin de chaque phase, et de distinguer les projets qui peuvent entrer dans la phase de recherche et ceux qui entrent dans la phase de développement.

Cette recherche a démontré que la communication financière du détail des incorporels réduit l'asymétrie d'information. Les investisseurs sont capables d'identifier l'information utile à leur prise de décision (Présentation de la méthode retenue : DCF (valeur d'utilité), juste valeur ou autre approche, Nombre et nature d'Unités Génératrices de Trésorerie, Neutralité de la structure du financement et taux d'actualisation et Paramètres du taux d'actualisation).

Conclusion Générale

Au terme de notre analyse il ressort clairement que la communication du montant et du détail d'actifs incorporels en Algérie est expliqué à 50,8 % (R^2 de Nagelkerke) par l'endettement, la taille d'entreprise et secteur d'activité : Haute technologie.

L'objectif des dispositions du SCF 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.

Les résultats sont intéressants car ils apportent des éléments de réponse à l'arbitrage pertinence - fiabilité (ou prudence) en matière de reporting financier des actifs incorporels. L'inscription à l'actif n'est pas fiable car elle est sujette à la discrétion du manager (le succès commercial et/ou technique d'un projet n'est pas aisément vérifiable). Cette absence de fiabilité peut nuire à la pertinence de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels et peut être en contradiction avec le principe de prudence.

Après avoir abordé les apports de ce travail, il convient d'en présenter **les limites**. Les limites identifiées concernent principalement la pertinence informationnelle des chiffres comptables de l'échantillon étudié a été mesurée sur une période de deux ans seulement (2013-2014) marquée d'une crise sur le marché pétrolier qui a eu un impact sur l'économie et l'entreprise algériennes. Notre analyse empirique s'est limitée à des modèles linéaires seulement. D'autres modèles non linéaires peuvent formaliser de meilleures relations entre la communication des informations comptables et financières relatives aux incorporels et l'asymétrie d'information.

Enfin, Nous espérons que cette étude contribuera à enrichir la connaissance du nouveau système comptable financier et les implications induites de son application sur la l'asymétrie informationnelle dans l'entreprise algérienne, notamment en matière des actif incorporels.

Des perspectives de recherches se dégagent lorsqu'on intègre dans l'analyse des variables issues de la nouvelle voie de recherche : allocation du prix d'acquisition. En effet, elle a reçu l'attention des chercheurs, des praticiens et des académiciens ces dernières années, c'est ainsi qu'il est proposé le traitement des sujets suivants :

- l'identification du capital immatériel dans les états financiers.
- l'allocation du coût de regroupement aux actifs et passifs de la société acquise.

Bibliographie

Bibliographie

1- Ouvrages

Adary Assaël, Libaert Thierry, Riom Aude, **Toute la fonction communication**, Dunod, 2ème édition, Paris, 2010.

Alter Norbert, **La gestion du désordre en entreprise**, Éditions L'Harmattan, Paris, 1990.

Andernack Isabelle, **L'essentiel des IFRS**, Eyrolles, Paris, 2014.

Association nationale des Directeurs Financiers et de Contrôle de Gestion (DFCG), **Normes IAS/IFRS Que faut-il faire ? Comment s'y prendre ?**, 2^{ème} édition, Éditions d'Organisation, Paris, 2005.

Barneto Pascal, **Normes IFRS, application aux états financiers**, 2^{ème} édition, Dunod, 2006.

Bernard Yves, Colli Jean-Claude et Lewandowski Dominique, **Dictionnaire économique et financier**, Seuil, Paris, 1975.

Bompoint Patrick, Marois Bernard, **Gouvernement d'entreprise et communication financière**, Economica, Paris, 2005.

Bouden Inès, Casta Jean-François, **L'identification du capital immatériel dans les états financiers : problématique et enjeux**, Management du capital immatériel, Economica, Paris, 2013.

Bourbonnais Régis, **Économétrie : Cours et exercices corrigés**, Dunod, 9^{ème} édition, Paris, 2015.

Brun Stéphan, **Les normes comptables internationales IAS/IFRS**, Gualino, Paris, 2006.

Charvin François, Marhuenda Jean-Pierre, **Communications et entreprises**, Eyrolles, Paris, 1991.

Cobut Eric, Donjean Christine, **La Communication interne**, EDIPRO, 2^{ème} édition, 2015, Belgique.

Colasse Bernard, **Harmonisation comptable internationale**, dans : Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit, Economica, 2000.

Conso Pierre, Hemicci Farouk, **Gestion financière de l'entreprise**, Dunod, Paris, 11^{ème} édition, 2005.

Décaudin Jean-Marc, Igalens Jacques, **La communication interne - Stratégies et techniques**, Dunod, 3ème édition, Paris, 2014.

Degos Jean-Guy, **Pratique de la comptabilité fondamentale**, e-theque, Paris, 2015.

Delesalle Eric, **Le bonheur est-il dans l'IAS ?**, FID Edition, Paris, Mars 2004.

Denis Jean-Philippe, Martin Alain-Charles, Silem Ahmed, **Lexique de gestion et de management**, Dunod, 9ème édition, Paris, 2016.

Ding Yuan, Richard Jacques, Stolowy Hervé, **Towards an Understanding of the Phases of Goodwill Accounting in Four Western Capitalist Countries: From Stakeholder Model to Shareholder Model**, Accounting, Organizations and Society, 2008, P : 718.

Bibliographie

- Escaffre Lionel, Tort Éric, **Les normes comptables internationales IAS/IFRS**, Gualino, 2006.
- Fustec Alan, Marois Bernard, **Valoriser le capital immatériel de l'entreprise**, Editions d'Organisation, Paris 2006.
- Guimard Anne, **La communication financière**, Economica, Paris, 1995.
- Jacquemin A., **L'entreprise et son pouvoir de marché**, PUF, Paris, 1967.
- King Alfred, **Fair Value for Financial Reporting: Meeting the New FASB Requirements**, Editions John Wiley & Sons, 2006.
- Lacolare Vincent, Baudry Pierre, **Développer l'entreprise numérique**, AFNOR, Paris, 2010.
- Léger Jean-Yves, **La communication financière - Bâtir et mettre en œuvre une stratégie de communication financière**, Dunod, Paris, 2003.
- Léger Jean-Yves, **La communication financière**, Edition Dunod, Paris, 2010.
- Léger, Jean- Yves, **La communication financière**, Dunod, 2003, P : 33.
- Libaert Thierry, Nicole d'Almeida, **La communication interne des entreprises**, Dunod, 7ème édition, Paris, 2014.
- Libaert Thierry, Westphalen Marie-Hélène, **La communication externe des entreprises**, 4ème édition, Dunod, Paris, 2014.
- Lougovoy Constantin, Huisman Denis, **Traité de relations publiques**, Presses universitaires de France, 1981.
- Nobes C., Parker R., **Comparative International Accounting**, 7th edition. Essex: Pearson Education Ltd, 2002.
- Nobes C.W., **International classification of financial reporting**, London: Croom Helm, 1984.
- Obert Robert, **Pratique des normes IFRS : Normes IFRS et US GAAP**, Dunod, 5e, Paris, 2013.
- Obert Robert, **Pratique des normes IFRS**, Editions Dunod, Paris, 2006.
- Pierre Vernimmen, Pascal Quiry, Yann Le Fur, **Finance d'entreprise**, Dalloz, 12ème édition, 2013.
- Pige Benoît, Paper Xavier, **Normes comptables internationales et gouvernance des entreprises : Le sens des normes IFRS**, Editions EMS, Paris, 2^{ème} édition, 2009.
- Richard Jacques, **Système comptable français et normes IFRS - Cas d'application avec corrigés**, Dunod, Paris, 2006.
- Tort Éric, Escaffre Lionel, **Améliorer l'information financière en IFRS : Politique comptable et communication financière**, Dunod, Paris, 2012.
- Tort Éric, **L'essentiel des normes comptables internationales IFRS**, Gualino, 2^{ème} édition, 2015.

Bibliographie

Tournier Jean-Baptiste, Tournier Jean-Claude, **Evaluation d'entreprise? Que vaut une entreprise ?**, Éditions d'Organisation, Paris, 2007.

Walliser Elisabeth, Corinne Bessieux-Ollier, **Le capital immatériel de l'entreprise : un défi pour les comptables et les managers**, EMS Editions, Paris, 2011.

Watzlawick Paul, Beavin Janet Helmick, Jackson Don De Avila, **Une logique de la communication**, Le Seuil, Paris, 1972.

Weniger Olivier, **La protection des secrets économiques et du savoir-faire : Étude comparative des droits allemand, français et suisse**, Librairie Droz, Genève, 1994.

Wirtz P., **Politique de financement et gouvernement d'entreprise**, Economica, 2002.

الجعارات خالد جمال، **معايير التقارير المالية الدولية 2007**، دار إثراء للنشر والتوزيع، الشارقة - الإمارات العربية المتحدة، الطبعة الأولى، 2008.

القاضي حسين، حمدان مأمون، **المحاسبة الدولية ومعاييرها**، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2008.

2- Revues, Bulletins et Guides

AAA Financial Accounting Standards Committee, **Implications of Accounting Research for the FASB's Initiatives on Disclosure of Information about Intangible Assets**, Accounting Horizons, 17 (2), 2003.

Abdolmohammadi, M.J., **Intellectual capital disclosure and Market capitalization**, Journal of Intellectual Capital, 6 (3), 2005.

Aboody, D., and Kasznik, R., **CEO Stock Option Awards and the Timing of Corporate Voluntary Disclosures**, Journal of Accounting and Economics, 29, 2000.

Aboody. D. et B. Lev, **Information Asymmetry, R&D and Insiders Gain**, The Journal of Finance, Vol. LV. n°6, 2000.

Académie des Sciences et Techniques Comptables et Financières (France), **Guide pédagogique de lecture de l'IAS 36**.

Académie des sciences et techniques comptables et financières, **Opérations de croissance externe : peut-on encore parler d'allocation du prix d'acquisition (PPA) ? état des lieux, difficultés techniques et meilleures pratiques**, Cahier N° 29, Paris, Juillet 2015.

Alfred Stettler, Reda Gherbi, **Les cadres conceptuels comptables et les méthodes d'évaluation : À la recherche d'une logique interne**, Revue de l'Expert-comptable suisse 4/05, 2005.

Ali Mezghani, Ahmed Ellouze, Eskander Mezghani, **La divulgation d'informations sur l'immatériel : Une étude empirique dans le contexte tunisien**, Comptabilité et Environnement, May 2007.

Al-Shammari, B. et W. Al-Sultan., **Corporate governance and voluntary disclosure in Kuwait**, International Journal of Disclosure and Governance, vol 7, no 3, 2010, PP : 262-280.

Bibliographie

AMIR E., LEV B., SOUGIANNIS T., **Do financial analysts get intangibles ?**, European Accounting Review, vol. 12, n° 4, 2003.

Amir E., Lev B., Sougiannis T., **Do financial analysts get intangibles ?**, European Accounting Review, vol. 12, n° 4, 2003, PP : 635-659.

Amir, E. & Lev, B., **Value-relevance of nonfinancial information: The wireless communications industry**, Journal of Accounting and Economics, 22, 1996.

Annelise Couleau-Dupont, **Le processus d'appropriation du référentiel IAS/IFRS et de ses évolutions : Une analyse des pratiques organisationnelles**, Comptabilités, économie et société, Mai 2011, Montpellier, France.

ARNOLD J., EGGINTON D., KIRKHAM L., MACVE R., PEASNELL K., **Goodwill and Other Intangibles**, Institute of Chartered Accountants in England and Wales, 1992.

Arnold J., Egginton D., Kirkham L., Macve R., Peasnell K., **Goodwill and Other Intangibles**, Institute of Chartered Accountants in England and Wales, 1992, P : 93.

Ashton, R.H., **Intellectual capital and value creation : A review**, Journal of accounting literature, 2005.

B. Martory et F. Verdier, **Comment traiter le goodwill ? Pratique d'une théorie, théorie d'une pratique**, Comptabilité-Contrôle-Audit, tome 6, vol. 2, septembre, 2000.

Ball. R. et P. Brown, **An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers**, Journal of Accounting Research, 1968.

Barbu Elena, **Harmonisation comptable internationale et environnement comptable : De l'influence à l'interaction**, Cahier de recherche : laboratoire orléanais de gestion, N° : 2005-07, Université d'Orléans.

Barbu Elena., **L'harmonisation comptable internationale : d'un vagabondage comptable à l'autre**, Comptabilité, Contrôle, Audit, Tome 10, vol. 1, Juin 2004.

Barneto Pascal, **L'évaluation des Actifs Incorporels dans le Référentiel IFRS**, CEREBEM (Centre de Recherche de Bordeaux Ecole de Management), N° 80-05, Mai 2005.

Barry, C.B & Brown, S.J., **Differential information and security market equilibrium**, Journal of Financial and Quantitative Analysis, 20 (4), 1985.

Barth, M.E., Clinch, G., **International Accounting Differences and Their Relation to Share Prices: Evidence from UK, Australian, and Canadian Firms**, Contemporary Accounting Research 13 (1), 1996.

Basu Sudipta, **The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings**, Journal of Accounting and Economics, 24, 1997, PP : 3-37.

Basu, S., **The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings**, Journal of Accounting and Economics, 24, 1997.

Bibliographie

Beldi Adel, Chastenet Edouard, Dupuis Jean-Claude, Talfi Mohamed, **Pertinence des méthodes d'évaluation financière des marques : une étude empirique internationale**, Revue Française de Gestion, Lavoisier, 2010, 8 (207), PP : 153-168.

Ben Othman et Zeghal, **A Study of Earnings Management Motives in the Anglo-American and Euro-Continental Accounting Models: The Canadian and French Cases**, The International Journal of Accounting, vol. 41, issue 4, Elsevier, 2006.

Benyekhlef Amel, **Le système comptable algérien étude comparative avec les pays de l'Europe de l'Est et les organismes de normalisation comptable internationale**, Revue du chercheur N° : 08/2010.

Bessière Véronique et Schatt Alain (2011), **Quels sont les effets de la réglementation sur l'investissement en réputation des auditeurs et des analystes financiers**, Management & Avenir, n°41, PP : 324 - 334.

Bessieux-Ollier Corinne, **Les pratiques d'évaluation et de publication des entreprises françaises, allemandes et américaines : le cas des éléments incorporels**, Comptabilité - Contrôle - Audit / Tome 12 – Volume 2 – Décembre 2006.

Bessieux-Ollier Corinne, Walliser Elisabeth, **Actifs incorporels et comptabilité**, Revue Française de Comptabilité : N°437, Novembre 2010.

Bessieux-Ollier, C., Lacroix, M. & Walliser, E., **Le capital humain : approche comptable versus approche managériale**, Revue internationale sur le travail et la société, 4 (2), 2006.

Bhojraj, S., and Sengupta, P., **Effect of Corporate Governance on Bond Ratings and Yields : The Role of Institutional Investors and the Outside Directors**, Journal of Business, 76, 2003.

Biondi, Y., **La valorisation des actifs dans le cadre conceptuel de la future normalisation comptable internationale, particulièrement au regard des normes 36 et 38**, Comptabilité - Contrôle - Audit 10 (2), 2004.

Blair, M.M. & Wallman, S.M.H., **Unseen Wealth : Report of the Brookings task force on understanding intangibles sources of value**, The Brookings institution. Washington, 2000.

Botosan, C.A., **Disclosure Level and the Cost of Equity Capital**, The Accounting Review, 72, 1997.

Bouden Inès, **L'identification des incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises**, Revue française de gestion 2010-8 (n° 207).

Bouden Inès, Paugam Luc, Ramond Olivier, **Les déterminants de la dépréciation du goodwill : proposition d'un cadre d'analyse**, Comptabilités, économie et société, Montpellier, Mai 2011.

Bozec R., Magnan M., **Effet modérateur de la crédibilité du bénéfice sur son utilité pour les investisseurs boursiers**, Cahier de recherche n° 95-20, Ecole des HEC, Montréal, octobre 1995.

Brennan, N., **Voluntary disclosure of profit forecasts by target companies in takeover bids**, Journal of Business Finance & Accounting, 26 (7) & (8), 1999.

Bibliographie

Breton G. et Chenail J.-P., **Une étude empirique du lissage des bénéfices dans les compagnies canadiennes**, Comptabilité Contrôle Audit, Tome 3, Vol 1, 1997.

Bushee B. et Noe C., **Corporate disclosure practices, institutional investors, and stock return volatility**, Journal Accounting Research, 38, Supplement, 2000.

Cappelletti Laurent, **Vers un modèle socio-économique de mesure du capital humain ?**, Revue française de gestion, n° 207, Mai 2010, PP : 139 - 152.

Carrière Jean, **Le secret est dans la sauce : les secrets de commerce et les obligations juridiques qui en découlent**, Développements récents en propriété intellectuelle, vol 138, Éditions Yvon Blais, Canada, 2000.

Casta Jean-François, Ramond Olivier, **Politique comptable des entreprises**, Encyclopédie de comptabilité, Contrôle de gestion et audit, Economica, Paris, 2009.

Castillo-Polo F., **The recent history of intellectual capital: the most significant topics and contexts on its development**, Journal of Accounting, Auditing, Performance Evaluation, vol. 4, n° 4/5, 2007.

Cazes Milano, Mazars Chapelon, **Techniques et outils de gestion**, Cahier de recherche n°281, Centre de recherche DMSP (Dauphine Marketing Stratégie Prospective), 2000.

Charreaux G., **Théorie financière et stratégie financière**, Revue Française de Gestion, janvier-février, 1992.

Corinne Bessieux-Ollier, Walliser Elisabeth, **Le capital immatériel : État des lieux et perspectives**, Revue française de gestion 2010/8 (n° 207).

Cormier, D., Maignan, M., Zéghal, D.M., **Le contenu informationnel et la capacité prédictive des mesures de performance financière : une comparaison France, États-Unis et Suisse**, Comptabilité-contrôle-audit 6 (1), 2000.

Courbe S., **Nouvelles normes et traitement des actifs incorporels**, Echanges, Dossier les incorporels, n° 214, 2004.

Craswell A.T. et Taylor S.L., **Discretionary Disclosure of Reserves by Oil and Gas Companies**, Journal of Business Finance et Accounting, vol. 19, n° 2, 1992.

Darrough, M. & Ye, J., **Valuation of loss firms in a Knowledge-based Economy**, Review of Accounting Studies, 12, 2007, PP : 61-93.

Darrough, M. & Ye, J., **Valuation of loss firms in a Knowledge-based Economy**, Review of Accounting Studies, 12, 2007.

Depoers, F., **A cost-benefit study of the voluntary disclosure : some empirical evidence from French listed companies**, European Accounting Review, 2000.

Diamond Douglas, Verrecchia Robert, **Disclosure, Liquidity, and the Cost of Capital**, Journal of Finance 46, 1991, PP : 1325-1359.

Bibliographie

- Diamond, D. and Verrecchia R., **Disclosure, Liquidity, and the Cost of Capital**, Journal of Finance 46, 1991.
- Diamond, D.W., **Optimal release of information by firms**, The Journal of Finance, XL (4), 1985.
- Dumay, J. & Tull, J., **Intellectual capital disclosure and price-sensitive Australian Stock Exchange announcements**, Journal of Intellectual Capital, 8 (2), 2007.
- Dumont Didier, **La valorisation du capital immatériel**, La Revue du Financier, n° 171, 2008.
- Easley, D., and O'Hara M., **Information and the Cost of Capital**, Journal of Finance, 59, 2004.
- Eckstein, C., **The measurement and recognition of intangible assets: then and now**, Accounting Forum, 28, 2004.
- Entwistle, G.M., **Exploring the R&D disclosure environment**, Accounting Horizons, 13 (4), 1999.
- Ettredge m., Richardson v. j., Scholz s., **Dissemination of information for investors on corporate Web sites"ele Matters ?**, Journal of Accounting & Public Policy, Vol. 21 Issue 4/5, 2002.
- Evans M., **Board Characteristics, Firm Ownership and Voluntary Disclosure**, Duke University, Working paper, 2004.
- Fabre karine, Farjaudon Anne-laure, **Une étude exploratoire des règles et pratiques françaises et internationales en matière de traitement comptable des actifs incorporels**, Comptabilité et Environnement, Mai 2007, France.
- Fama, E.F., **Efficient capital markets: a review of theory and empirical work**, Journal of Finance, 1970.
- Fan Yu, **Accounting transparency and the term structure of credit spreads**, Journal of Financial Economics, 75, 2005.
- Francis J., Schipper, K., **Have Financial Statements Lost Their Relevance ?**, Journal of accounting Research, Vol.37, n°2, 1999.
- Fransman, M., **Information, knowledge, vision and theories of the firm**, « Technology, organization and competitiveness – perspectives on industrial and corporate change », Oxford University Press, 1998.
- Gelb, D.S., **Intangible assets and Firms' disclosures : An empirical investigation**, Journal of Business Finance & Accounting, 29 (3&4), 2002.
- Georgescu-Roegen N., **The economics of production**, American Economic Review, N°60, 1994.
- Gerpott, T.J., Thomas, S.E. & Hoffmann, A.P., **Intangible asset disclosure in the telecommunications industry**, Journal of Intellectual Capital, 9 (1), 2008.
- Gilbert Gelard, **Pourquoi le goodwill pose problème (s)**, Revue Française de Comptabilité N°472, Janvier 2014.
- Givoly D. et Palmon D., **Timeliness of Annual Earnings Announcements: Some Empirical Evidence**, Accounting Review, vol. 57, n° 3, 1982.

Bibliographie

Gleason, C., Jenkins, N. & Johnson, W., **The Contagion Effects of Accounting Restatements**, The Accounting Review, vol. 83 , no. 1, 2008, PP : 83-110.

Graham, J. Harvey, C. & Rajgopal, S., **The economic implications of corporate financial reporting**, Journal of Accounting and Economics, 40, 2005.

GREMAQ (Groupe de Recherche en Économie Mathématique et Quantitative), **Les actifs immatériels dans l'entreprise**, Rapport de recherche pour le Commissariat Général du Plan, Université des Sciences Sociales, Toulouse, juin 1998.

Hall B. H., **Investment and Research and Development at the firm level : does the source of financing matter ?**, working paper n° 4096, National Bureau of Economic Research, 1992.

Hatfield H.R., **Some variations in accounting practices in England, France, Germany and the United States**, Journal of Accounting Research. 4(2), 1966.

Healy, P.M., Hutton, A.P. & Palepu, K.G., **Stock performance and intermediation changes surrounding sustained increases in disclosure**, Contemporary Accounting Research, 16 (3), 1999.

Henning. S., B.L. Lewis et W.H. Shaw., **Valuation of the Components of Purchased Goodwill**, Journal of Accounting Research, Vol. 38. N°2, 2000.

Hofstede G., **Culture's Consequences, Beverly Hills, CA**, Sage Publications, 1980.

Hofstede, G., **Dimensions of national cultures in fifty countries and three regions**, in Deregowski, J.B., Dziurawiec, S., Annis, R.C. (Eds), Explications in Cross-cultural Psychology, Swets & Zeitlinger, Lisse, 1983.

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, 2001, PP : 3-75.

Hughes J. S. and Kao J. L., **Economic implications of alternative disclosure rules for research and development costs**, Contemporary Accounting Research, Vol. 8, n° 1, autumn, 1991.

Hughes John, Kao Jennifer, **Economic implications of alternative disclosure rules for research and development costs**, Contemporary Accounting Research, Vol. 8, n° 1, autumn 1991, PP : 152-169.

Hughes, J.S., J. Liu, and J. Liu., **Information Asymmetry, Diversification, and Cost of Capital**, The Accounting Review, 82, 2007.

Jensen M., and W. Meckling, **Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure**, Journal of Financial Economics, 3, 1976.

Jensen, M.C. et Meckling, W.H. , **Theory of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure**, Journal of Financial Economics, V. 3, No. 4, 1976, PP: 305-360.

J-F. Casta et O. Ramond, **Politique comptable des entreprises**, Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit, Coordinné par Colasse B., Economica, 2ème édition, 2009.

Bibliographie

John K., Lang L., Netter J., **The voluntary restructuring of large firms in response to performance decline**, The Journal of Finance, XLVII (3), 1992.

Jones, D., **Voluntary disclosure in R&D-intensive industries**, Contemporary Accounting Research, 24 (2), 2007.

Jordan Jacques, **Réflexion sur l'évolution récente de la communication et de l'information**, Entreprises et Histoire, Numéro 11, 1996.

Kim, O. and Verrecchia, R., **Market liquidity and volume around earnings announcements**, Journal of Accounting and Economics, 17, 1991.

KPMG Algérie, **Guide investir en Algérie 2015**, janvier 2015.

KPMG Algérie, **Les modalités de mise en place enfin clarifiées - Un point sur les derniers textes**, Actualités N° 10, novembre 2009.

KPMG Audit, **L'allocation du prix d'acquisition dans le secteur des Technologies**, Octobre 2008, Paris.

Kristandl, G. & Bontis, N., **The impact of voluntary disclosure on cost of equity capital estimates in a temporal setting**, Journal of Intellectual Capital, 8 (4), 2007.

Kroll Pascale, **Les métiers de la banque, de la finance et de l'assurance**, L'étudiant, 13^{ème} édition, Paris, 2015.

Lajili, K. & Zéghal, D., **Market performance impacts of human capital disclosures**, Journal of Accounting and Public Policy, 25, 2006.

Lambert R., Leuz C., and Verrecchia R., **Accounting Information, Disclosure, and the Cost of Capital**, Journal of Accounting Research, 45, 2007.

Lawal, B., **Board Dynamics and Corporate Performance: Review of Litterature, and Empirical Challenges**, International Journal of Economies and Finance, vol. 4, no. 1, 2012.

Leland, H. & Pyle, H., **Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation**, The Journal of Finance, 32 (2), 1977.

Lenormand Gaëlle, Touchais Lionel, **La pertinence des actifs incorporels avec les IFRS**, Finance - Contrôle - Stratégie, vol. 11, N°2, juin 2008.

Lev B., Penman S.H., **Voluntary forecast disclosures, nondisclosure, and stock prices**, Journal of Accounting Research 28, 1990.

Lev Baruch, **Information Disclosure Strategy**, California Management Review, Vol. 34, No. 4, Summer 1992.

Lev, B. et Radhakrishnan S., **The Valuation of Organization Capital**, in "Measuring Capital in the New Economy", Carol Corrado, John Haltiwanger and Dan Sichel, University of Chicago Press, August 2005, PP : 73- 110.

Bibliographie

- Lev, B., **Communicating knowledge capabilities**, Working paper, Stern School of Business, New York University, 2002.
- Lev, B., **Intangibles : Management, Measurement and Reporting**, Brookings Institution Press, Washington, DC, 2001.
- Lev, B., **Remarks on the measurement, valuation, and reporting of intangible assets**, FRBNY Economic Policy Review, September, 2003.
- Lev. B. et P. Zarowin, **The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend Them**, OECD, 1998.
- Lev. B., **Sharpening the intangible edge**, Harvard Business review, Vol. 82 (6), 2004.
- Lougee, B. & Marquardt, C., **Earnings informativeness and strategic disclosure : An empirical examination of “Pro Forma” earnings**, The Accounting Review, 79 (3), 2004.
- Martory Bernard, Verdier Françoise, **Comment traiter le goodwill? pratique d'une théorie, théorie d'une pratique**, Comptabilité - Contrôle - Audit, Tome 6 - Volume 2, Septembre 2000.
- Mather P., Peasnell K., **An Examination of the Economic Circumstances Surrounding Decisions to Capitalize Brands**, British Journal of Management, vol. 2, 1991.
- Meek G. et al., **Factors influencing voluntary annual reports disclosures by US, UK and continental european multinational corporations**, Journal of International Business Studies, Vol. 26, N°3, 1995.
- Meritum Project, **Guidelines for Managing and Reporting on Intangibles (Intellectual Capital Report)**, European Commission, Madrid, 2002.
- Merton, R.C., **A simple model of capital market equilibrium with incomplete information**, The Journal of Finance, XLII (3), 1987.
- Mitchell R. K. and al., **Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts**, Academy of Management Review, 22, 4, 1997.
- Monahan, S.J., Conservatism, **Growth and the Role of Accounting Numbers in the Fundamental Analysis Process**, Review of Accounting Studies, 10, 2005, PP : 227-260.
- Monahan, S.J., **Conservatism, Growth and the Role of Accounting Numbers in the Fundamental Analysis Process**, Review of Accounting Studies, 10, 2005.
- Muller K., **An examination of the voluntary recognition of acquired brand names in the United Kingdom**, Journal of Accounting and Economics, vol. 26, 1999.
- Myers S., **Determinants of corporate borrowing**, Journal of Financial Economics, Vol. 5, 1977.
- Myers S., **Determinants of corporate borrowing**, Journal of Financial Economics, Vol. 5, 1977.
- Nair R.D., Frank W.G., **The Impact of Disclosure and Measurement Practices in International Accounting Classifications**, Accounting Review, July, LV(3), 1980.

Bibliographie

Nakamura, L.I., **What the US Gross investment in Intangibles? (At least) One trillion A year !**, Federal Reserve Bank of Philadelphia, Working Paper, 2001.

Nathalie Dagorn, Elodie Courjon, **La modèle de la juste valeur, facteur de volatilité ou révélateur de la santé du marché ?**, La place de la dimension européenne dans la Comptabilité Contrôle Audit, Strasbourg, France, May 2009.

Neto Isabel, Charles Kenny, Subramaniam Janakiram et Charles Watt, **Look before You leap: the bumpy road to e-développement**, The World Bank, 2005, P : 1-22.

Obert Robert, **Regroupements d'entreprises réalisés par étapes**, Revue Française de Comptabilité N°465, Mai 2013.

OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques), **Actifs intellectuels et création de valeur**, Rapport de synthèse, Paris, 2008.

Opler T.C. and Titman S., **Financial distress and corporate performance**, Journal of Finance, 49, 3, 1994.

Orens, R., Aerts, W. & Lybaert, N., **Intellectual capital disclosure cost of finance and firm value**, Management Decision, 47 (10), 2009.

Ould Amer Smail, **La normalisation comptable en Algérie : Présentation du nouveau système comptable et financier**, Revue des Sciences Économiques et de Gestion, N°10, 2010.

Ouziel Jacky, **Comment valoriser concrètement des actifs immatériels ?**, La Revue du Financier, n° 171, Mai-Juin 2008.

Penman, S., **Accounting for Intangible Assets : There is Also an Income Statement**, A Journal of Accounting, Finance and Business Studies, Vol. 45, No. 3, 2009.

Petty, R., Ricceri, F. & Guthrie, J., **Intellectual capital: a user's perspective**, Management Research News, 31 (6), 2008.

Powell, S., **Accounting for intangible assets : current requirements, key players and future directions**, European Accounting Review, 12 (4), 2003.

Power Michael, **Imagining, measuring and managing intangibles**, Accounting, Organizations and Society, vol. 26, 2001, PP : 691-693.

Power Michael, **The politics of brand accounting in the UK**, European Accounting Review, vol.1, tome 1, 1992, PP : 39-68.

Rivière Anne, **Politique de réduction des coûts et communication financière : ritualisme, opportunisme ou nomadisme ?**, Comptabilité - Contrôle - Audit, 2010/2 (Tome 16).

ROSS S.A., **The economic theory of agency: the principal's problem**, American Economic Review, 1973, vol. 63, n° 2.

Rouba Chantiri-Chaudemanche, **Les acteurs de la normalisation comptable internationale : une communauté épistémique?**, publie dans "Crises et nouvelles problématiques de la Valeur", Nice : France, 30 April 2010.

Bibliographie

- Saadi Tayeb, **Le contenu informationnel du résultat net après l'introduction des normes IFRS**, Gestion 2000 Volume 31 - numéro 4 - 2014.
- Samuel B Bacharach, Bryan Mundell, **Logics of transaction and regime change in the capital markets : From social to financial accountability**, Research in the Sociology of Organizations, Volume 17, Emerald Group Publishing Limited, 2000.
- Sana Triki Damak, Khamoussi Halioui, **Traitement comptable des dépenses de R&D et motivations de gestion des résultats : une étude empirique sur des entreprises françaises cotées**, « Comptabilités, économie et société », May 2011, Montpellier.
- Schevin Pierre, **Dépréciation d'un goodwill : les nouvelles règles IAS/IFRS**, Revue Française de Comptabilité n° 382, Novembre 2005.
- Schware Robert, **e-developpement: from excitement to effectiveness** , The World Bank, 2005.
- Sellou-Charikhi Hassiba, **Les immatériels de l'entreprise ; une dépense de fonctionnement, un investissement ou une nouvelle forme de capital ?**, Revue des Reformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale, Ecole Supérieure de Commerce d'Alger, N°16 -2014.
- Sellou-Charikhi Hassiba, **Les immatériels de l'entreprise ; une dépense de fonctionnement, un investissement ou une nouvelle forme de capital ?**, Revue des Reformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale, Ecole Supérieure de Commerce d'Alger, N°16 -2014.
- Sengupta P., **"Corporate disclosure quality and the cost of debt"**, The Accounting Review, 73, 1998.
- Sengupta Partha , **Corporate disclosure quality and the cost of debt**, The Accounting Review Vol. 73, No. 4, 1998, PP : 459-474.
- Shalev R., **Recognition of Non-Amortizable Intangible Assets in Business Combinations**, Working paper, Columbia University, 2007.
- Shoenthal E. R., **Classification of Accounting Systems Using Competencies as a Discriminating Variable : a Great Britain-United States Study**, Journal of Business Finance and Accounting, 1989.
- Sonnier, B.M., **Intellectual capital disclosure: high-tech versus traditional sector companies**, Journal of Intellectual Capital, 9 (4), 2008.
- Spence, M., **Signaling in retrospect and the informational structure of markets**, American Economic Review, 92 (3), 2002.
- Stolowy H. et Breton G., **La gestion des données comptable : une revue de littérature**, Comptabilité, Contrôle, Audit, Vol.9, N°1, 2003.
- Stolowy, H & Jeny-Cazavan, A., **International accounting disharmony: the case of intangibles**, Accounting, Auditing & Accountability Journal, 14 (4), 2001.
- Sylvie Marchal, Annie Sauvé, **Goodwill, structures de bilan et normes comptables**, Banque de France, Revue de la stabilité financière- N°4, Juin 2004.
- Taouab Omar, Benazzou Lotfi, Babounia Aziz, **Le Capital Immatériel : Evaluation Et Importance Cas Des Entreprises Marocaines Cotées En Bourse**, European Scientific Journal, vol.12, No.10, April 2016, PP : 304-313.

Bibliographie

Tasker, S., **Bridging the information gap: Quarterly conference calls as a medium for voluntary disclosure**, Review of Accounting Studies, 3, 1998.

Teoh et Hwang, **Nondisclosure and adverse disclosure as signal of firm value**, the review of financial studies, Vol. 4, N°2, 1991.

Touchais Lionel, **La problématique du goodwill : quelles évolutions et pour quels résultats ?**, Revue Française de Comptabilité n° 414, Octobre 2008.

Upton, W.S.Jr., **Special report: Business and Financial Reporting: Challenges from the New Economy, Financial Accounting Series 219-A**, Financial Accounting Standard Board- FASB, Norwalk, April, 2001.

Verdet.C, **Communication financière - Les relations actionnaires au banc d'essai**, Management et Finance, Numéro 124, février 2001.

Vergauwen, P., Bollen, L. & Oirbans, E., **Intellectual capital disclosure and intangible value drivers: an empirical study**, Management Decision, 45 (7), 2007.

Vernier Éric, **Transmission d'entreprise, proposition d'une nouvelle évaluation**, Marché et organisations 2006/2 (N° 2).

Verrecchia, R.E., **"Essays on Disclosure"**, Journal of Accounting and Economics, 32, 2001.

Verrecchia, R.E., **Discretionary disclosure**, Journal of Accounting and Economics, 5, 1983.

Walliser Élisabeth, **Comptabiliser la partie émergée du capital immatériel**, Revue d'« Économie et management », n° 150, janvier 2014.

Wang, J., **The investment opportunity set and acquired goodwill**, Working paper, The University of Auckland, 1994.

Watts R.L., Zimmerman J.L., **Positive Accounting Theory**, Prentice-Hall , Englewood cliffs, 1986.

Welker, M., **Disclosure policy, Information asymmetry, and Liquidity in equity markets**, Contemporary Accounting Research, 11 (2), 1995.

Zéghal, D., Mouelhi, R. & Louati, H., **An analysis of the determinants of Research & Development voluntary disclosure by Canadian firms**, The Irish Accounting Review, 14 (2), 2007.

Zhang I., Zhang Y., **Accounting Discretion and Purchase Price Allocation after Acquisitions**, Working paper, Université du Minnesota et Université des sciences et technologies de Hong Kong, 2007.

بكيحل عبد القادر، كتوش عاشور، **المعايير المحاسبية الدولية (IAS/IFRS) بين مزايا وصعوبات التطبيق - دراسة حالة الجزائر**، الأكاديمية للدراسات الإجتماعية والإنسانية - قسم العلوم الإقتصادية و القانونية، العدد 15، جانفي 2016.

كتوش عاشور، **متطلبات تطبيق النظام المحاسبي الموحد في الجزائر**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا - العدد السادس، جامعة الشلف، 2009.

3- Thèses et Mémoires

Assous Nassima, L'impact des décisions financières sur la création de valeur au sein des entreprises publiques algériennes cotées a la bourse d'Alger : Cas de SAIDAL et l'E.G.H-AURASSI, Doctorat en sciences économique, Université de Tizi-Ouzou, 2015.

Astolfi Pierre, Contribution à l'étude de l'utilité des normes comptables pour les investisseurs : application a l'identification des actifs incorporels dans le cas des regroupements d'entreprises, Doctorat en sciences de gestion, Université Paris-Dauphine, 2012.

Ben Slama Mohamed, Rezig Mohamed Amine, Introduction en bourse et évaluation des entreprises, Université Tunis El Manar- maîtrise finance, 2007.

Biyamba J. B., La communication sur les investissements en R&D et la valorisation des firmes par les marchés financiers, Thèse en Sciences de Gestion, Université de Reims champagne Ardenne, 2007.

Boisjoli France, Communiqués de presse et influence sur les récepteurs : étude de cas sur le secteur de l'exploration minière au Québec, Mémoire, Université du Québec, Montréal, 2008.

Chekkar Rahma, L'émergence de la communication financière dans les sociétés françaises cotées - Contribution à l'analyse de la relation entre l'entreprise et ses actionnaires au travers de la communication financière, Doctorat en Sciences de Gestion, Université d'Orléans, 2007.

Djafri Omar, Évaluation des actifs non courants entre coût historique et juste valeur : le cas de l'Algérie, Doctorat en sciences de gestion, Université de Tlemcen, 2014.

Guyot Malgorzata, Communication financière volontaire des sociétés françaises sur l'actif immatériel et sa perception par le marché, Doctorat en sciences de gestion, Université d'Evry-val d'Essonne, France, 2010.

Jarray Lazhar, Evaluation d'une société, Faculté des sciences économique et de gestion de Tunis - Master Banques et Marchés Financier 2008.

Jerman Lambert, La production des évaluations actuarielles de la juste valeur dans les organisations : Une étude des acteurs, outils et contextes de la préparation des comptes, Doctorat en Sciences de Gestion, Université Paris-Dauphine, 2014.

Khellaf Lakhdar, Les normes internationales de comptabilité (IAS/IFRS) et leur application en Algérie : Cas du SCF, Doctorat en sciences de gestion, Université Batna, 2014.

Lafitte Pierre, Le Goodwill Importance, méthodes d'évaluation et conséquences pour la profession comptable, Mémoire de fin d'études, ESC Rennes School of Business, France, 2008/2009.

Merouani Samir , Le projet du nouveau système comptable financier algérien, anticiper et préparer le passage du PCN 1975 aux normes IFRS, Mémoire de magister en sciences commerciales et financières, Ecole Supérieure du Commerce d'Alger, 2007.

Bibliographie

Mhedhbi Karim, **Analyse de l'Effet de l'Adoption des Normes Comptables Internationales sur le Développement et la Performance des Marchés Financiers Émergents**, Thèse préparée à l'Institut Supérieur de Comptabilité & d'Administration des Entreprises, Université de la Manouba, Tunisie, 2010.

Nejjar Wafae Nada, **Contribution à l'analyse des mécanismes de gouvernance explicatifs de la qualité de la communication financière : cas des entreprises du SBF 120**, Doctorat en sciences de gestion, Université d'Orléans, 2011.

Platet Françoise, **L'information financière à la lumière d'un changement de cadre conceptuel comptable : Étude du message du Président des sociétés cotées françaises**, Doctorat en sciences de gestion, université Montpellier 1, 2 Décembre 2009.

Sefsaf Réda, **Contribution à l'analyse de l'effet de l'adoption des IFRS sur la qualité des chiffres comptables**, Doctorat en sciences de gestion, Université d'Angers, France, 2012.

Toubache Chakib, **Normalisation comptable internationale et réforme comptable en Algérie**, Mémoire de magister en sciences commerciales, Université d'Oran, 2011.

Zighem Hafida, **Traitement comptable des immobilisations de l'entreprise selon les nouvelles normes algériennes SCF : Cas de SONATRACH**, Mémoire de magister en Sciences Economiques Option: Monnaie-Finance-Banque, Université de Tizi-Ouzou, 2012.

بوسبعين تسعديت، **أثر تطبيق النظام المحاسبي المالي على النظام الجبائي الجزائري**، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية والمالية، المدرسة العليا للتجارة - الجزائر، 2011.

عباسة خيرة، **تكيف القوائم المالية في المؤسسات الجزائرية وفق النظام المحاسبي المالي الجديد**، مذكرة ماستر في العلوم التجارية، جامعة ورقلة، 2010.

فلاح محمد، **السياسة الجبائية-الأهداف والأدوات : حالة الجزائر**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006.

4- Séminaires

Amokrane Abdellaziz, Bekour Farida, **Quelle reconnaissance comptable au capital humain composante essentielle du capital immatériel de l'entreprise ?**, 1er Congrès International de l'économie de la connaissance et de l'immatériel CIECI 2015 sur le thème : Regards croisés sur le Capital immatériel dans les Pays de la région MENA et de l'OCDE. Etat des lieux, Enjeux et Perspectives, El Jadida, Décembre 2015.

Arif Salah-Eddine, Djafri Omar, **Au-delà d'un simple changement d'une nomenclature comptable : La mise en œuvre du Système Comptable Financier algérien**, Séminaire international sur le Système Comptable Financier face aux normes comptables internationales (IAS/IFRS) et aux normes d'audit internationales (ISA) : Le défi, Université de Blida, Décembre 2011.

Astolfi Pierre, **IFRS 3 et reconnaissance des actifs incorporels : l'inertie des émetteurs en question**, Journée « Capital immatériel : état des lieux et perspectives », Montpellier, 18 juin 2010.

Azouani Nacer, Saihi Youcef, **Les comptes consolidées des impôts différés selon les normes IAS/IFRS en Algérie**, Première Conférence scientifique internationale au thème : "Comptabilité et audit à la lumière de l'évolution de l'environnement des affaires internationales", Université de M'sila , 4 et 5 décembre 2012.

Bibliographie

Bouden Inès, **Les déterminants de l'identification des incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises - une étude du marché français**, Journée « Capital immatériel : Etat des lieux et perspectives », Montpellier, France, 18 juin 2010.

Dahi Ammar, **Le passage aux normes IAS/IFRS : consécration de la financiarisation de la gestion des entreprises**, Colloque national sur l'entreprise à la lumière des changements comptables internationales, Université de Annaba, 2007.

Fabre Bruno, **Le rôle de la diffusion d'informations relatives aux actifs immatériels auprès des parties prenantes : synthèse et illustrations**, Journée « Capital immatériel : état des lieux et perspectives » Montpellier, 18 juin 2010.

Kaddouri Amar, Admane Mrizek, **Problématique d'application du Système Comptable Financier Algérien sur les entreprises algériennes**, Colloque national: Réalité et perspectives du système comptable financier en Algérie, Université d'El Oued, Mai 2013.

Kasbaoui Tarik et Boussedra Faouzi, **Investissements immatériels et développement économique**, Forum de l'Association de Economistes Tunisiens : «Croissance, emploi et répartition dans un contexte de mondialisation», Hammamet - 7- 9 juin 2012.

Lambotte François, **Fondamentaux et enjeux de la communication publique**, in "Communication publique et incertitude. Fondamentaux, mutations et perspectives", CERAP-ULB, Bruxelles, 2011.

Mokhefi Amine, **Analyse comparative entre le référentiel IFRS et le cadre algérien**, Colloque national sur l'entreprise à la lumière des changements comptables internationales, Université de Annaba, 2007.

Selhami Samia, Kerzabi Abdelatif, **L'application des nouvelles normes comptables en Algérie un premier bilan**, Séminaire international sur le Système Comptable Financier face aux normes comptables internationales (IAS/IFRS) et aux normes d'audit internationales (ISA) : Le défi, Université de Blida, Décembre 2011.

Slimane Sefiane, **L'impact de l'adoption des normes comptables internationales sur la qualité de l'information pour la prise de décisions et le contrôle : Le System Comptable Financier Algérien comme model**, Colloque national sur l'entreprise à la lumière des changements comptables internationales, Université de Annaba, 2007.

Stephen Gates, Pascal Langevin, **Usage des indicateurs de capital humain et pilotage de la performance**, Journée « Capital immatériel : état des lieux et perspectives » Montpellier, 18 juin 2010.

Zéghal Daniel, Maaloul Anis, **Le traitement comptable des intangibles, ses conséquences et les solutions envisagées : Une revue de la littérature**, Journée «Capital immatériel : Etat des lieux et perspectives», Montpellier, France, 18 juin 2010.

بالقاسم عبد اللطيف، **مقارنة تحليلية برؤية واقعية**، الملتقى الوطني حول: السياسة الجبائية الجزائرية في الألفية الثالثة تحت عنوان: تحديات العولمة الاقتصادية و انعكاساتها على السياسة الجبائية في إطار التجارة الإلكترونية، جامعة عنابة، 2004.

5- Textes législatifs et réglementaires

Arrêté ministériel du 23/06/1975 relatif aux modalités d'application du PCN, N° 1468/DIF.

Loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 portant système comptable financier. (JO n°74 du 25 /11/2007).

Décret exécutif n°08-156 du 26 mai 2008 portant application des dispositions de la loi n°07-11 du 25 novembre 2007 portant système comptable financier. (JO n°27 du 28 mai 2008).

L'arrêté du 26 juillet 2008 fixant les règles d'évaluation et de comptabilisation, le contenu et la présentation des états financiers ainsi que la nomenclature et les règles de fonctionnement des comptes. (JO n°19 du 25 mars 2009).

Note méthodologique de première application : les immobilisations incorporelles, Conseil National de la Comptabilité, Ministère des Finances, 2010.

6- Sites Internet

www.amf-france.org

www.focusifrs.com

www.iasb.org

www.iasplus.com

www.ifrs.org

www.ifrsonline.fr

www.kpmg.dz

www.l-expert-comptable.com

www.cdvm.gov.ma, **Guide de la communication financière : Obligations et Recommandations**, Conseil Déontologique des valeurs Mobilières, 2012, (La version électronique de ce guide est disponible sur le site web du CDVM : www.cdvm.gov.ma - Site consulté le : 31/07/2015).

www.acting-finances.com, Dorbes Henry, **Les méthodes de valorisation d'une PME**, Equipe d'Acting-finances, http://www.acting-finances.com/offres/file_inline_src/188/188_P_1743_36.pdf (Site consulté le : 15/03/2015), Paris, 2005.

www.iasplus.com, Équipe de leadership mondial des IFRS, **Regroupements d'entreprises et changements dans les participations - Guide portant sur la version révisée des normes IFRS 3 et IAS 27**, www.iasplus.com, Consulté le : 01/02/2016.

www.lacademie.info, Guide des bonnes pratiques n°17, **L'allocation du coût du regroupement aux actifs et passifs de la société acquise**, <http://www.lacademie.info> (Site consulté le: 18\02\2015), Paris, 2010.

Annexes

Liste Des Annexes

- Annexe 1** : Liste des normes IAS-IFRS (2 Pages)
- Annexe 2** : Règles d'évaluation et de comptabilisation des incorporels selon le SCF (9 Pages)
- Annexe 3** : Résultats de la variable : CI
- Annexe 4** : Résultats de la variable : END
- Annexe 5** : Résultats de la variable : T.AC
- Annexe 6** : Résultats de la variable : IM.INC
- Annexe 7** : Résultats de la variable : ROA
- Annexe 8** : Résultats de la variable : HI.TECK
- Annexe 9** : Résultats de la variable : A.INT
- Annexe 10** : Résultats de la variable : CO.MB
- Annexe 11** : Test de Kolmogorov-Smirnov pour les variables continues
- Annexe 12** : Tests non paramétriques pour les variables : END et ROA (2 Pages)
- Annexe 13** : Test de différences des moyennes pour la variable : T.AC
- Annexe 14** : Test de différences des moyennes pour la variable : IM.INC
- Annexe 15** : Présentation globale des résultats de la régression logistique (5 Pages)
- Annexe 16** : Le poids des actifs incorporels selon le secteur d'activité (En %) (2 Pages)

Annexe 1 : Liste des normes IAS-IFRS (Page : 1 / 2)

N° Norme	Libellé
IAS 1 (version révisée en 09/2007)	Présentation des états financiers (version révisée en 09/2007)
Amendement IAS 1	Informations sur le capital
IAS 2	Stocks
IAS 7	Tableaux des flux de trésorerie
IAS 8	Méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs
IAS 10	Evènements postérieurs à la date de clôture
IAS 11	Contrats de construction
IAS 12	Impôts sur le résultat
IAS 16	Immobilisations corporelles
IAS 17	Contrats de location
IAS 18	Produits des activités ordinaires
IAS 19	Avantages du personnel
Amendement IAS 19	Traitement des gains et pertes actuariels, des régimes groupes et des informations à fournir
IAS 20	Comptabilisation des subventions publiques et informations à fournir sur l'aide publique
IAS 21	Effets des variations des cours des monnaies étrangères
Amendement IAS 21	Investissement net dans une activité à l'étranger
IAS 23	Coûts d'emprunt
Amendements IAS 23	Amendements à IAS 23 "Coûts d'emprunt"
IAS 24	Information relative aux parties liées
IAS 26	Comptabilité et rapports financiers des régimes de retraite
IAS 27 (version révisée en 01/2008)	Etats financiers consolidés et individuels
IAS 28	Participations dans des entreprises associées
IAS 29	Information financière dans les économies hyper inflationnistes
IAS 31	Participations dans des coentreprises
IAS 33	Résultat par action
IAS 34	Information financière intermédiaire

Annexe 1 : Liste des normes IAS-IFRS (Page : 2 / 2)

N° Norme	Libellé
IAS 36	Dépréciation d'actifs
IAS 37	Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels
IAS 38	Immobilisations incorporelles
IAS 39	Instruments financiers : comptabilisation et évaluation
Amendement IAS 39	Transition et comptabilisation initiale des actifs et passifs financiers
Amendement IAS 39	Couverture de flux de trésorerie au titre de transactions futures intragroupe
Amendement IAS 39	Option juste valeur
Amendement IAS 39	Contrats de garantie financière
IAS 40	Immeubles de placement
IAS 41	Agriculture
IFRS 1	Première adoption des IFRS
Amendement IFRS 1 et IFRS 6	Exception à l'obligation de fournir une information comparative pour la norme IFRS 6
IFRS 2	Paiement fondé sur des actions
IFRS 3 (Révisée en 01/2008)	Regroupements d'entreprises
IFRS 4	Contrats d'assurance
IFRS 5	Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées
IFRS 6	Prospection et évaluation de ressources minérales
IFRS 7	Instruments financiers: informations à fournir
IFRS 8	Secteurs opérationnels
IFRS 9	Instruments financiers
IFRS 10	États financiers consolidés
IFRS 11	Partenariats
IFRS 12	Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités
IFRS 13	Évaluation de la juste valeur
IFRS 14	Comptes de report réglementaires
IFRS 15	Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients
IFRS 16	Contrats de location

Annexe 2 : Règles d'évaluation et de comptabilisation des actifs incorporels selon le SCF (Page : 1 / 9)

28 Rabie El Aouel 1430
25 mars 2009

JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 19

7

— pour les biens acquis par voie d'échange, les actifs dissemblables sont enregistrés à la juste valeur des actifs reçus, et les actifs similaires sont enregistrés à la valeur comptable des actifs donnés en échange ;

— pour les biens ou services produits par l'entité, par les coûts de production.

112-3. Le coût d'acquisition d'un actif est égal au prix d'achat résultant de l'accord des parties à la date de l'opération déduction faite des rabais et remises commerciaux, majoré des droits de douanes et autres taxes fiscales non récupérables par l'entité auprès de l'administration fiscale ainsi que des frais directement attribuables pour obtenir le contrôle de l'actif et sa mise en état d'utilisation.

Les frais de livraison et de manutention initiaux, les frais d'installation, les honoraires de professionnels tels qu'architectes et ingénieurs constituent des frais directement attribuables.

Sont exclus du coût d'acquisition les frais généraux administratifs et les frais engagés à l'occasion de la mise en exploitation d'un bien immobilisé pendant la période intérimaire entre la fin de son installation (date d'arrêt du cumul des coûts d'entrée) et son utilisation à capacité normale.

112-4. Le coût de production d'un bien ou d'un service est égal au coût d'acquisition des matières consommées et services utilisés pour cette production augmenté des autres coûts engagés au cours des opérations de production, c'est-à-dire des charges directes et des charges indirectes qui peuvent être raisonnablement rattachées à la production du bien ou du service.

Les charges liées à une utilisation non optimale des capacités de production (sous-activité) sont exclues lors de la détermination du coût de production d'un actif.

112-5. Une entité apprécie à chaque date de clôture s'il existe un quelconque indice montrant qu'un actif a pu perdre de la valeur. S'il existe un tel indice, l'entité estime la valeur recouvrable de l'actif.

112-6. La valeur recouvrable d'un actif est évaluée à la valeur la plus élevée entre son prix de vente net et sa valeur d'utilité.

Le prix de vente net d'un actif 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, diminué des coûts de sortie.

La valeur d'utilité d'un actif est la valeur actualisée de l'estimation des flux de trésorerie futurs attendus de l'utilisation continue de l'actif et de sa cession à la fin de sa durée d'utilité.

Dans les cas où il n'est pas possible de déterminer le prix de vente net d'un actif, sa valeur recouvrable sera considérée comme égale à sa valeur d'utilité.

Dans les cas où un actif ne génère pas directement de flux de trésorerie, sa valeur recouvrable est déterminée pour l'unité génératrice de trésorerie à laquelle il appartient.

Une unité génératrice de trésorerie (UGT) est le plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs.

Des estimations, des moyennes et des calculs simplifiés peuvent fournir une approximation raisonnable des calculs détaillés nécessaires pour déterminer la valeur d'utilité ou le prix de vente net d'un actif tel que prévu dans le présent point.

112-7. Lorsque la valeur recouvrable d'un actif est inférieure à sa valeur comptable nette d'amortissement, cette dernière doit être ramenée à sa valeur recouvrable. Le montant de l'excédent de la valeur comptable sur la valeur recouvrable constitue une perte de valeur.

112-8. La perte de valeur d'un actif est constatée par la diminution dudit actif et par la comptabilisation d'une charge.

112-9. A chaque arrêté des comptes, l'entité apprécie s'il existe un indice montrant qu'une perte de valeur comptabilisée pour un actif au cours d'exercices antérieurs n'existe plus ou a diminué. Si un tel indice existe, l'entité estime la valeur recouvrable de l'actif.

112-10. La perte de valeur constatée sur un actif au cours d'exercices antérieurs est reprise en produit dans le compte de résultat lorsque la valeur recouvrable de cet actif redevient supérieure à sa valeur comptable.

La valeur comptable de l'actif est alors augmentée à hauteur de sa valeur recouvrable, sans toutefois pouvoir dépasser la valeur comptable nette qui aurait été déterminée si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée pour cet actif au cours des exercices antérieurs.

112-11. Après sa comptabilisation initiale en tant qu'actif, et sous réserve des dispositions prévues aux points 121-20 à 121-27 concernant les réévaluations, une immobilisation corporelle ou ~~incorporelle~~ est comptabilisée à son coût diminué du cumul d'amortissements et du cumul des pertes de valeurs.

CHAPITRE II REGLES SPECIFIQUES D'EVALUATION ET DE COMPTABILISATION

Section 1

Immobilisations corporelles et incorporelles

121-1. Une immobilisation corporelle est un actif corporel détenu par une entité pour la production, la fourniture de services, la location, l'utilisation à des fins administratives et dont la durée d'utilisation est censée se prolonger au-delà de la durée d'un exercice.

Annexe 2 : Règles d'évaluation et de comptabilisation des actifs incorporels selon le SCF (Page : 2 /9)

8	JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 19	28 Rabie El Aouel 1430 25 mars 2009
<p>121-2. Une immobilisation incorporelle est un actif identifiable, non monétaire et immatériel, contrôlé et utilisé par l'entité dans le cadre de ses activités ordinaires. Il s'agit par exemple de fonds commerciaux acquis, de marques, de logiciels informatiques ou autres licences d'exploitation, de franchises, de frais de développement d'un gisement minier destiné à une exploitation commerciale.</p> <p>121-3. Conformément à la règle générale d'évaluation des actifs, une immobilisation corporelle ou incorporelle est comptabilisée en actif :</p> <ul style="list-style-type: none">— s'il est probable que des avantages économiques futurs associés à cet actif iront à l'entité ;— si le coût de l'actif peut être évalué de façon fiable. <p>121-4. Les principes suivants sont applicables pour regrouper ou séparer les actifs corporels :</p> <ul style="list-style-type: none">— les éléments de faible valeur peuvent être considérés comme entièrement consommés dans l'exercice de leur mise en service et par conséquent ne pas être comptabilisés en immobilisations ;— les pièces de rechange et matériels d'entretien spécifiques sont comptabilisés en immobilisations corporelles lorsque leur utilisation est liée à certaines immobilisations et si l'entité compte les utiliser sur plus d'un exercice ;— les composants d'un actif sont traités comme des éléments séparés s'ils ont des durées d'utilité différentes ou procurent des avantages économiques selon un rythme différent ;— les actifs liés à l'environnement et à la sécurité sont considérés comme des immobilisations corporelles s'ils permettent à l'entité d'augmenter les avantages économiques futurs d'autres actifs par rapport à ceux qu'elle aurait pu obtenir s'ils n'avaient pas été acquis. <p>121-5. Les immobilisations sont comptabilisées à leur coût directement attribuable, incluant l'ensemble des coûts d'acquisition et de mise en place, les taxes payées, et autres charges directes. Les frais généraux, les frais administratifs et les frais de démarrage ne sont pas inclus dans ces coûts.</p> <p>Le coût d'une immobilisation produite par l'entité pour elle-même inclut le coût des matériaux, la main d'œuvre, et les autres charges de production.</p> <p>Le coût de démantèlement d'une installation à la fin de sa durée d'utilité ou le coût de rénovation d'un site est à ajouter au coût de production ou d'acquisition de l'immobilisation concernée si ce démantèlement ou cette rénovation constitue une obligation pour l'entité.</p> <p>121-6. Les dépenses ultérieures relatives à des immobilisations corporelles ou incorporelles déjà comptabilisées en immobilisation sont comptabilisées en charge de l'exercice au cours duquel elles sont encourues si elles restaurent le niveau de performance de l'actif.</p>	<p>Si elles augmentent la valeur comptable de ces actifs, c'est-à-dire quand il est probable que des avantages économiques futurs, supérieurs au niveau original de performance, iront à l'entité, elles sont comptabilisées en immobilisations et ajoutées à la valeur comptable de l'actif.</p> <p>Les améliorations qui aboutissent à une augmentation des avantages futurs sont par exemple :</p> <ul style="list-style-type: none">— la modification d'une unité de production permettant d'allonger sa durée d'utilité ou d'augmenter sa capacité,— l'amélioration de pièces machines permettant d'obtenir une amélioration substantielle de la qualité de la production ou de la productivité de l'unité,— l'adoption de nouveaux processus de production permettant une réduction substantielle des coûts opérationnels antérieurement constatés. <p>121-7. L'amortissement correspond à la consommation des avantages économiques liés à un actif corporel ou incorporel et est comptabilisé en charge à moins qu'il ne soit incorporé dans la valeur comptable d'un actif produit par l'entité pour elle-même.</p> <p>Les principes suivants sont appliqués :</p> <ul style="list-style-type: none">* Le montant amortissable est réparti de façon systématique sur la durée d'utilité de l'actif, en tenant compte de la valeur résiduelle probable de cet actif à l'issue de sa période d'utilité pour l'entité et dans la mesure où cette valeur résiduelle peut être déterminée de façon fiable. La valeur résiduelle est le montant net qu'une entité s'attend à obtenir pour un actif à la fin de sa durée d'utilité après déduction des coûts de sortie attendus. Cette valeur est le plus souvent insignifiante, sauf dans le cadre de certaines opérations particulières telles que par exemple les concessions ou les projets à durée déterminée.* Le mode d'amortissement d'un actif est le reflet de l'évolution de la consommation par l'entité des avantages économiques de cet actif, mode linéaire, mode dégressif ou mode des unités de production. Si cette évolution ne peut être déterminée de façon fiable, la méthode linéaire est adoptée. <ul style="list-style-type: none">— l'amortissement linéaire conduit à une charge constante sur la durée d'utilité de l'actif ;— le mode dégressif conduit à une charge décroissante sur la durée d'utilité de l'actif ;— le mode des unités de production donne lieu à une charge basée sur l'utilisation ou la production prévue de l'actif ;— le mode progressif qui conduit à une charge croissante sur la durée d'utilité de l'actif. <p>121-8. Le mode d'amortissement, la durée d'utilité et la valeur résiduelle à l'issue de la durée d'utilité appliqués aux immobilisations corporelles doivent être réexaminés périodiquement en cas de modification importante du rythme attendu d'avantages économiques découlant de ces actifs, les prévisions et estimations antérieures sont modifiées pour refléter ce changement de rythme.</p>	

Annexe 2 : Règles d'évaluation et de comptabilisation des actifs incorporels selon le SCF (Page : 3 / 9)

28 Rabie El Aouel 1430
25 mars 2009

JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 19

9

Lorsqu'un tel changement s'avère nécessaire, il est comptabilisé comme un changement d'estimation comptable et la dotation aux amortissements de l'exercice et des exercices futurs est ajustée.

121-9. Les terrains et les constructions constituent des actifs distincts et sont traités distinctement en comptabilité même s'ils sont acquis ensemble, les constructions sont des actifs amortissables, alors que les terrains sont généralement des actifs non amortissables.

121-10. Si la valeur recouvrable d'une immobilisation devient inférieure à sa valeur nette comptable après amortissements, celle-ci est ramenée à la valeur recouvrable par la constatation d'une perte de valeur.

121-11. Une immobilisation corporelle ou incorporelle est éliminée du bilan lors de sa sortie de l'entité ou lorsque l'actif est hors d'usage de façon permanente et que l'entité n'attend plus aucun avantage économique futur ni de son utilisation ni de sa sortie ultérieure.

121-12. Les profits et les pertes provenant de la mise hors service ou de la sortie d'une immobilisation corporelle ou incorporelle sont déterminés par différence entre les produits de sortie nets estimés et la valeur comptable de l'actif et sont comptabilisés en produits ou en charges opérationnelles dans le compte de résultat.

Les mêmes règles sont applicables dans le cadre d'un abandon d'activités par l'entité.

121-13. La durée d'utilité d'une immobilisation incorporelle est présumée ne pas dépasser 20 ans. Dans le cas d'un amortissement sur une durée plus longue ou d'une absence d'amortissement des informations spécifiques sont fournies dans l'annexe aux états financiers.

121-14. Des dépenses de développement ou des dépenses résultant de la phase de développement d'un projet interne constituent une immobilisation incorporelle uniquement si :

— ces dépenses se rapportent à des opérations spécifiques à venir ayant de sérieuses chances de rentabilité globale ;

— l'entité a l'intention et la capacité technique, financière et autre d'achever les opérations liées à ces dépenses de développement et de les utiliser ou de les vendre ;

— ces dépenses peuvent être évaluées de façon fiable.

121-15. Des dépenses de recherche ou des dépenses résultant de la phase de recherche d'un projet interne constituent des charges à comptabiliser lorsqu'elles sont encourues. Elles ne peuvent être immobilisées.

Cas particulier des immeubles de placement

121-16. Un immeuble de placement est un bien immobilier (terrain, bâtiment ou partie d'un bâtiment) détenu pour en retirer des loyers et/ ou pour valoriser le capital.

Il n'est donc pas destiné :

— à être utilisé dans la production ou la fourniture de biens ou de services ou à des fins administratives ;

— ou à être vendu dans le cadre de l'activité ordinaire.

121-17. Après sa comptabilisation initiale en tant qu'immobilisation corporelle, les immeubles de placement peuvent être évalués :

— soit au coût diminué du cumul d'amortissements et du cumul des pertes de valeurs selon la méthode utilisée dans le cadre général des immobilisations corporelles (méthode du coût) ;

— soit sur la base de la juste valeur (méthode de la juste valeur).

La méthode choisie est appliquée à tous les immeubles de placement jusqu'à leur sortie des immobilisations ou jusqu'à leur changement d'affectation (dans le cas d'un changement d'utilisation d'un immeuble de placement).

Dans le cas où la juste valeur d'un immeuble de placement détenu par une entité ayant opté pour la méthode de la juste valeur ne pourrait pas être déterminée de façon fiable, cet immeuble sera comptabilisé selon la méthode du coût et des informations seront communiquées dans l'annexe concernant la description de l'immeuble, les raisons pour lesquelles la méthode de la juste valeur n'a pas été appliquée, et si possible un intervalle d'estimation de cette juste valeur.

121-18. La perte ou le profit résultant d'une variation de la juste valeur d'un immeuble de placement est comptabilisé dans le résultat net de l'exercice au cours duquel il se produit.

La juste valeur doit refléter l'état réel du marché à la date de clôture de l'exercice.

Cas particulier d'un actif biologique

121-19. Un actif biologique est évalué lors de sa comptabilisation initiale et à chaque date de clôture à sa juste valeur diminuée des frais estimés de l'article de vente, sauf lorsque sa juste valeur ne peut pas être évaluée de manière fiable. Dans un tel cas, cet actif biologique doit être évalué à son coût diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur.

Une perte ou un profit provenant d'une variation de la juste valeur diminuée des frais estimatifs des points de vente est constaté dans le résultat net de l'exercice au cours duquel il se produit.

Evaluation des immobilisations : autre traitement autorisé

121-20. Selon le traitement de référence prévu au point 121-5, une immobilisation corporelle après sa comptabilisation initiale en tant qu'actif est comptabilisée à son coût diminué du cumul d'amortissement et du cumul des pertes de valeur.

Annexe 2 : Règles d'évaluation et de comptabilisation des actifs incorporels selon le SCF (Page : 4 / 9)

10

JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 19

28 Rabie El Aouel 1430
25 mars 2009

Cependant, une entité est autorisée à comptabiliser sur la base de leur montant réévalué les immobilisations corporelles appartenant à une ou plusieurs catégories d'immobilisations qu'elle aura préalablement définies.

121-21. Dans le cadre de cet autre traitement autorisé, chaque immobilisation concernée, après sa comptabilisation initiale en tant qu'actif, est comptabilisée à son montant réévalué, c'est-à-dire à sa juste valeur à la date de réévaluation, diminué du cumul des amortissements ultérieurs et du cumul des pertes de valeur ultérieures.

Les réévaluations sont effectuées avec une régularité suffisante pour que la valeur comptable des immobilisations concernées ne diffère pas de façon significative de celle qui aurait été déterminée en utilisant la juste valeur à la date de clôture.

La juste valeur des terrains et constructions est habituellement leur valeur de marché.

Cette valeur est déterminée sur la base d'une estimation effectuée par des évaluateurs professionnels qualifiés.

La juste valeur des installations de production est également leur valeur de marché. En l'absence d'indications sur leur valeur de marché (installation spécialisée), elles sont évaluées à leur coût de remplacement net d'amortissement.

Après réévaluation, les montants amortissables sont déterminés sur la base des montants réévalués.

121-22. Lorsqu'une immobilisation corporelle est réévaluée par application d'un indice déterminé par rapport à son coût de remplacement net d'amortissement ou par référence à la valeur du marché, le cumul des amortissements à la date de réévaluation est ajusté proportionnellement à la valeur brute comptable de l'actif, de sorte que la valeur comptable de cet actif à l'issue de la réévaluation soit égale au montant réévalué.

121-23. Lorsque la valeur comptable d'un actif augmente à la suite d'une réévaluation, l'augmentation est créditée directement en capitaux propres sous le libellé écart de réévaluation. Toutefois une réévaluation positive est comptabilisée en produit dans la mesure où elle compense une réévaluation négative du même actif, antérieurement comptabilisée en charge.

121-24. Lorsque la réévaluation d'un actif fait apparaître une perte de valeur (réévaluation négative), cette perte de valeur est imputée en priorité sur l'écart de réévaluation antérieurement comptabilisé en capitaux propres au titre de ce même actif. Le solde éventuel (écart de réévaluation net négatif) est constaté en charge.

121-25. Toute perte de valeur d'un actif réévalué est traitée comme une réévaluation négative et vient donc en diminution de la réserve de réévaluation à concurrence de cette dernière.

121-26. Toute reprise de perte de valeur d'un actif réévalué est enregistrée comme une réévaluation lorsque la constatation de la perte de valeur a été antérieurement enregistrée comme une réévaluation négative.

121-27. Une immobilisation **incorporelle** ayant fait l'objet d'une comptabilisation initiale sur la base de son coût peut également être comptabilisée postérieurement à sa comptabilisation initiale sur la base de son montant réévalué, aux mêmes conditions que les immobilisations corporelles. Cependant, ce traitement n'est autorisé que si la juste valeur de l'immobilisation incorporelle peut être déterminée par référence à un marché actif.

Section 2

Actifs financiers non courants (immobilisations financières) : titres et créances

122-1. Les actifs financiers détenus par une entité, autres que les valeurs mobilières de placement et autres actifs financiers figurant en actif courant, font l'objet d'un enregistrement en comptabilité en fonction de leur utilité et des motifs qui ont prévalu lors de leur acquisition ou lors d'un changement de leur destination, dans l'une des quatre catégories suivantes :

* titres de participation et créances rattachées, dont la possession durable est estimée utile à l'activité de l'entité, notamment parce qu'elle permet d'exercer une influence sur la société émettrice des titres ou d'en avoir le contrôle : participations dans les filiales, les entités associées ou les co-entreprises ;

* titres immobilisés de l'activité de portefeuille, destinés à procurer à l'entité à plus ou moins longue échéance une rentabilité satisfaisante, mais sans intervention dans la gestion des entités dont les titres sont détenus ;

* autres titres immobilisés, représentatifs de parts de capital ou de placements à long terme, que l'entité a la possibilité, ainsi que l'intention ou l'obligation de conserver jusqu'à leur échéance ;

* prêts et créances émis par l'entité et que l'entité n'a pas l'intention ou pas la possibilité de vendre à court terme : créances clients et autres créances d'exploitation à plus de douze (12) mois, prêts à plus de douze (12) mois consentis à des tiers.

Ces quatre catégories d'actifs financiers constituent des immobilisations financières figurant en actifs non courants (toutefois, dans le cadre de l'élaboration des états financiers consolidés, les titres de participations et créances rattachées font l'objet de retraitements conformément aux règles de la consolidation).

Certaines entités, telles que celles qui opèrent dans le secteur financier ou dans le secteur des assurances, peuvent effectuer des distinctions différentes de celles proposées. Des informations sur les distinctions effectuées figurent alors dans l'annexe.

122-2. A la date d'entrée dans les actifs de l'entité, les actifs financiers sont comptabilisés à leur coût, qui est la juste valeur de la contrepartie donnée, y compris les frais de courtage, les taxes non récupérables et les frais de banque, mais non compris les dividendes et intérêts à recevoir non payés et courus avant l'acquisition.

Annexe 2 : Règles d'évaluation et de comptabilisation des actifs incorporels selon le SCF (Page : 5 / 9)

28	JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 19	28 Rabie El Aouel 1430 25 mars 2009
<i>Contenu des rubriques du bilan</i>		
BILAN ACTIF		
Exercice clos le		
ACTIF	N Brut	N Amort-Prov.
ACTIF IMMOBILISE (NON COURANT)		
Ecart d'acquisition (ou goodwill)	207	2807 et 2907
Immobilisations incorporelles	20 (hors 207)	280 (hors 2807) 290 (hors 2907)
Immobilisations corporelles	21 et 22 (hors 229)	281, 282, 291 et 292
Immobilisations encours	23	293
Immobilisations financières		
Titres mis en équivalence – entreprises associées	265	
Autres participations et créances rattachées	26 (hors 265 et 269)	
Autres titres immobilisés	271, 272 et 273	
Prêts et autres actifs financiers non courants	274, 275 et 276	
TOTAL ACTIF NON COURANT		
ACTIF COURANT		
Stocks et encours	30 à 38	39
Créances et emplois assimilés		
Clients	41 (hors 419)	491
Autres débiteurs	409, Débit[42, 43, 44 (hors 444 à 448) 45, 46, 486 et 489]	495 et 496
Impôts	444, 445 et 447	
Autres actifs courants	Débit 48	
Disponibilités et assimilés		
Placements et autres actifs financiers courants	50 (hors 509)	
Trésorerie	519 et autres Débit [51, 52, 53 et 54]	59
TOTAL ACTIF COURANT		
TOTAL GENERAL ACTIF		

Annexe 2 : Règles d'évaluation et de comptabilisation des actifs incorporels selon le SCF (Page : 6 / 9)

28 Rabie El Aouel 1430
25 mars 2009

JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 19

37

Modèles de tableaux pouvant figurer dans l'annexe

EVOLUTION DES IMMOBILISATIONS ET DES ACTIFS FINANCIERS NON COURANTS

Rubriques et postes	Notes	Valeur brute à l'ouverture de l'exercice	Augmentations de l'exercice	Diminutions de l'exercice	Valeur brute à la clôture de l'exercice
Immobilisations incorporelles					
Immobilisations corporelles					
Participations					
Autres actifs financiers non courants					

Rq. 1 : Chaque rubrique est à développer au moins selon la nomenclature des postes figurant au bilan.

Rq. 2 : La colonne note permet d'indiquer par un renvoi les informations complémentaires portées en annexe concernant la rubrique (variations résultant de regroupement d'entreprises, méthode d'évaluation...).

Rq. 3 : La colonne augmentation est subdivisée si nécessaire en "acquisitions", "apports", "créations".

Rq. 4 : La colonne diminution est subdivisée si nécessaire en "cessions", "scissions", "mises hors service".

TABLEAU DES AMORTISSEMENTS

Rubriques et postes	Notes	Amortissements cumulés en début d'exercice	Augmentations dotations de l'exercice	Diminutions éléments sortis	Amortissements cumulés en fin d'exercice
Goodwill					
Immobilisations incorporelles					
Immobilisations corporelles					
Participations					
Autres actifs financiers non courants					

Rq. 1 : Chaque rubrique est à développer au moins selon la nomenclature des postes figurant au bilan.

Rq. 2 : La colonne note permet d'indiquer par un renvoi les informations complémentaires portées en annexe concernant la rubrique (durées d'utilité ou taux d'amortissement utilisé, modification des taux d'amortissements...).

TABLEAU DES PERTES DE VALEUR SUR IMMOBILISATIONS ET AUTRES ACTIFS NON COURANTS

Rubriques et postes	Notes	Pertes de valeur cumulées en début d'exercice	Augmentations pertes de valeur sur l'exercice	Reprises sur pertes de valeur	Pertes de valeur cumulées en fin d'exercice
Goodwill					
Immobilisations incorporelles					
Immobilisations corporelles					
Participations					
Autres actifs financiers non courants					

Annexe 2 : Règles d'évaluation et de comptabilisation des actifs incorporels selon le SCF (Page : 7 / 9)

28 Rabie El Aouel 1430
25 mars 2009

JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 19

41

18 Comptes de liaison des établissements et sociétés en participation

- 181 Comptes de liaison entre établissements
- 188 Comptes de liaison entre sociétés en participation

19 (Disponible)

2 - CLASSE 2 - COMPTES D'IMMOBILISATIONS

20 Immobilisations incorporelles

- 203 Frais de développement immobilisables
- 204 Logiciels informatiques et assimilés
- 205 Concessions et droits similaires, brevets, licences, marques
- 207 Ecart d'acquisition
- 208 Autres immobilisations incorporelles

21 Immobilisations corporelles

- 211 Terrains
- 212 Agencements et aménagements de terrain
- 213 Constructions
- 215 Installations techniques, matériel et outillage industriels
- 218 Autres immobilisations corporelles

22 Immobilisations en concession

- 221 Terrains en concession
- 222 Agencements et aménagements de terrain en concession
- 223 Constructions en concession
- 225 Installations techniques en concession
- 228 Autres immobilisations corporelles en concession
- 229 Droits du concédant

23 Immobilisations en cours

- 232 Immobilisations corporelles en cours
- 237 Immobilisations incorporelles en cours
- 238 Avances et acomptes versés sur commandes d'immobilisations

24 (disponible)

25 (disponible)

26 Participations et créances rattachées à des participations

- 261 Titres de filiales
- 262 Autres titres de participation
- 265 Titres de participation évalués par équivalence (entreprises associées)
- 266 Créances rattachées à des participations groupe
- 267 Créances rattachées à des participations hors groupe
- 268 Créances rattachées à des sociétés en participation
- 269 Versements restant à effectuer sur titres de participation non libérés

27 Autres immobilisations financières

- 271 Titres immobilisés autres que les titres immobilisés de l'activité de portefeuille
- 272 Titres représentatifs de droit de créance (obligations, bons)
- 273 Titres immobilisés de l'activité de portefeuille
- 274 Prêts et créances sur contrat de location - financement
- 275 Dépôts et cautionnements versés
- 276 Autres créances immobilisées
- 279 Versements restant à effectuer sur titres immobilisés non libérés

28 Amortissement des immobilisations

- 280 Amortissement des immobilisations incorporelles
- 2803 Amortissement des frais de recherche et développement immobilisables
- 2804 Amortissement des logiciels informatiques et assimilés
- 2805 Amortissement concessions et droits similaires, brevets, licences, marques
- 2807 Amortissement écart d'acquisition (goodwill)
- 2808 Amortissement autres immobilisations incorporelles
- 281 Amortissement des immobilisations corporelles
- 2812 Amortissement agencements et aménagements de terrain
- 2813 Amortissement constructions
- 2815 Amortissement installations techniques
- 2818 Amortissement autres immobilisations corporelles
- 282 Amortissement des immobilisations mises en concession

29 Pertes de valeur sur immobilisations

- 290 Pertes de valeur sur immobilisations incorporelles
- 2903 Pertes de valeur sur frais de recherche et développement immobilisables
- 2904 Pertes de valeur sur logiciels informatiques et assimilés
- 2905 Pertes de valeur sur concessions et droits similaires, brevets, licences, marques
- 2907 Pertes de valeur sur écart d'acquisition
- 2908 Pertes de valeur sur autres immobilisations incorporelles
- 291 Pertes de valeur sur immobilisations corporelles
- 2912 Pertes de valeur sur agencements et aménagements de terrain
- 2913 Pertes de valeur sur constructions
- 2915 Pertes de valeur sur installations techniques

Annexe 2 : Règles d'évaluation et de comptabilisation des actifs incorporels selon le SCF (Page : 8 / 9)

28 Rabie El Aouel 1430
25 mars 2009

JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 19

49

Compte 17 dettes rattachées à des participations

Il est nécessaire de distinguer par des subdivisions spécifiques :

- les dettes rattachées à des participations groupe (filiales ou entités associées) ;
- les dettes rattachées à des participations hors groupe.

18. COMPTES DE LIAISON DES ETABLISSEMENTS ET SOCIETES EN PARTICIPATION.

Le compte 18 est à la disposition des entités pour recevoir, en cours d'exercice, les opérations effectuées entre établissements et avec des sociétés en participation. Il est obligatoirement soldé à la clôture de l'exercice.

Le compte 188 « comptes de liaison entre sociétés en participation » est utilisé pour les opérations réalisées par l'intermédiaire de sociétés en participation ou assimilés (groupements, « joint venture »...).

Le regroupement des comptes de la société en participation dans la comptabilité du gérant responsable de la gestion des opérations est effectué par ce compte 188.

CLASSE 2

COMPTES D'IMMOBILISATIONS

20. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES ET ECART D'ACQUISITION

Immobilisations incorporelles générées en interne :

Une subdivision du compte 20 (compte 203, « frais de développement immobilisables ») enregistre à son débit les frais de développement inscrits à l'actif dans les conditions fixées par la présente réglementation.

Cet enregistrement à l'actif s'effectue en contrepartie d'un compte 73 « production immobilisée d'actifs incorporels » (après enregistrement des coûts correspondant à ces actifs dans les comptes de charge par nature de la même période).

Les dépenses relatives à un élément incorporel qui ont été initialement comptabilisées en charges par l'entreprise dans ses états financiers annuels antérieurs (ou ses rapports financiers antérieurs) ne peuvent pas être incorporées dans le coût d'une immobilisation incorporelle à une date ultérieure.

Autres immobilisations incorporelles :

Une subdivision du compte 20 « logiciels informatiques et assimilés » (compte 204) est débitée :

— du coût d'acquisition des licences se rapportant à l'utilisation de logiciels en contrepartie des comptes de tiers ou des comptes financiers ;

— ou du coût de production des logiciels créés en contrepartie d'un compte « production immobilisée d'actifs incorporels » (subdivision du compte 73) (après enregistrement des charges les concernant dans les comptes par nature).

Les autres éléments d'actif non courant incorporel s'enregistrent directement dans des subdivisions du compte 20 (en contrepartie des comptes de tiers ou des comptes financiers) ;

- 205 « Concessions et droits similaires, brevets, licences, marques » ;
- 208 « Autres immobilisations incorporelles ».

Le compte 205 enregistre les concessions ou licences acquises dans le but de disposer d'un droit pendant la durée du contrat : concession d'utilisation de marques, licences d'exploitation de procédés par exemple.

Les licences d'exploitation de logiciels informatiques et assimilés font l'objet d'un enregistrement dans un compte particulier (compte 204).

Sortie d'une immobilisation incorporelle :

Les profits ou les pertes provenant de la mise hors service ou de la sortie d'une immobilisation incorporelle sont déterminés par différence entre les produits de sortie nets estimés et la valeur comptable de l'actif, et sont comptabilisés en produits ou en charges dans les comptes 65 (subdivision moins-values sur sorties d'actifs immobilisés non financiers) ou 75 (subdivision plus-values sur sorties d'actifs immobilisés non financiers).

Ecart d'acquisition :

Le compte 207 enregistre les écarts d'acquisition positifs ou négatifs résultant d'un regroupement d'entreprises dans le cadre d'une acquisition, d'une fusion ou d'une consolidation. Ce compte peut être débiteur ou créditeur et doit, quel que soit son solde, figurer au bilan à l'actif non courant.

L'écart d'acquisition est un actif non identifiable, et par conséquent doit être distingué des immobilisations incorporelles qui, par définition, sont des actifs identifiables.

Les pertes de valeur constatées à la suite d'un test de dépréciation sur un écart d'acquisition ne peuvent pas faire l'objet de reprises ultérieures, contrairement aux pertes de valeur constatées sur les autres actifs.

21. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Les comptes d'immobilisations corporelles sont débités, à la date d'entrée des actifs sous le contrôle de l'entité :

- de la valeur d'apport ;
- du coût d'acquisition ;
- du coût de production.

Par le crédit, suivant le cas :

— d'un compte « capital » (subdivision compte 10) ou du compte « associés - opérations sur le capital » (subdivision compte 45 groupe et associés) ;

— d'un compte 40 « fournisseurs » ou autres comptes concernés ;

— d'un compte 73 « production immobilisée ».

Annexe 2 : Règles d'évaluation et de comptabilisation des actifs incorporels selon le SCF (Page : 9 / 9)

28 Rabie El Aouel 1430
25 mars 2009

JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 19

53

A la clôture de l'exercice, les intérêts courus non échus sont inscrits dans des subdivisions appropriées aux comptes par nature.

Les remboursements en capital de l'ensemble de ces dettes ou créances sont enregistrés au crédit de chacun des comptes visés, en contrepartie des comptes financiers.

28. AMORTISSEMENTS DES IMMOBILISATIONS

Les amortissements des immobilisations sont portés au crédit des comptes 28 « amortissement des immobilisations ». Ces comptes sont subdivisés selon le même niveau de détail que les comptes principaux (20 et 21) sur lesquels ils portent.

En contrepartie, les dotations aux amortissements sont enregistrées en charge au débit des comptes de dotations.

En cas de cession, d'expropriation ou de disparition indemnisée ou non (mise au rebut) des éléments d'actifs, les comptes d'amortissements y afférents sont virés au compte 20 ou 21 concerné.

Les immobilisations **incorporelles** sont amorties sur la base de leur durée d'utilité. Cette durée d'utilité est présumée ne pas dépasser vingt (20) ans, sauf cas exceptionnel qui doit être justifié dans l'annexe.

29. PERTES DE VALEUR SUR IMMOBILISATIONS

Lors de la constatation de perte de valeur, le compte 29 est crédité par le débit des comptes de dotation (d'exploitation, financières ou exceptionnelles) concernés (compte 68).

Le compte de perte de valeur est réajusté à la fin de chaque exercice par :

— le débit des comptes de dotation correspondants, lorsque le montant de la perte de valeur est augmenté ;

— le crédit d'un compte 78 (de même niveau que celui utilisé pour la dotation), lorsque le montant de la perte de valeur est diminué ou annulé (perte de valeur devenue, en tout ou en partie, sans objet).

Le montant net des immobilisations, après déduction des amortissements et des pertes de valeur, figure au bilan.

A la date de cession de l'immobilisation, la perte de valeur antérieurement constatée est enregistrée en diminution de la valeur de l'immobilisation afin de déterminer la plus ou moins-value à constater dans le compte de résultat.

CLASSE 3

COMPTES DE STOCKS ET ENCOURS

Deux critères de classement sont généralement retenus dans le cadre de la nomenclature des comptes de stocks :

— l'ordre chronologique du cycle de production (approvisionnements, en cours de production, production stockée, marchandises revendues en l'état) ;

— la nature de l'actif stocké, qui fait l'objet d'une ventilation au sein de chaque entité selon ses besoins internes de gestion.

Au niveau comptable, on retient la distinction entre :

— les marchandises achetées en vue d'être revendues en l'état (compte 30) ;

— les matières premières et fournitures (compte 31) achetées pour être transformées et entrant dans la composition des produits traités ou fabriqués ;

— les autres approvisionnements (compte 32), dont les matières consommables (321), les fournitures consommables (compte 322) et les emballages (compte 326), qui sont les substances et objets qui concourent au traitement, à la fabrication ou à l'exploitation sans entrer dans la composition des produits traités ou fabriqués ;

— les encours de production de biens (compte 33) ;

— les encours de production de services (compte 34) ;

— les produits fabriqués par l'entité (compte 35) dont : produits intermédiaires (compte 351), produits finis (compte 355), produits résiduels ou matières de récupération (compte 358) ;

— les stocks provenant d'immobilisations (compte 36) qui comprennent les éléments démontés ou récupérés des immobilisations corporelles (ce compte est débité par le crédit du compte d'immobilisation concerné) ;

— les stocks contrôlés par l'entité mais non détenus physiquement à la clôture de l'exercice : stocks en dépôt ou en consignation, stocks en cours de route (compte 37).

Le choix de la méthode de suivi en comptabilité des stocks (méthode de l'inventaire permanent ou méthode de l'inventaire intermittent), relève d'une décision de gestion.

a) Comptabilisation dans le cadre de l'inventaire intermittent :

Enregistrement des approvisionnements et marchandises consommés :

1) Au cours de la période :

Le compte 38 « achats stockés » est débité du montant des achats et des frais accessoires d'achat par le crédit d'un compte de fournisseurs ou d'un compte de trésorerie, en fonction des besoins d'information et de gestion.

Le compte 38 est subdivisé selon le même schéma que les comptes 60 « achats consommés » et que les autres comptes de stocks, 380 « marchandises stockées », 381 « matières premières et fournitures stockées », 382 « autres approvisionnements stockés ».

Annexe 3 : Résultats de la variable : CI

ENTREPRISE	CI	
	2013	2014
1	1	1
2	1	1
3	0	0
4	1	1
5	0	0
6	1	1
7	1	1
8	0	0
9	0	0
10	1	1
11	1	1
12	1	1
13	0	0
14	0	0
15	1	1
16	0	0
17	1	1
18	1	1
19	1	1
20	1	1
21	0	0
22	0	0
23	1	1
24	1	1
25	1	1
26	1	1
27	0	0
28	1	1
29	1	1
30	1	1

31	1	1
32	1	1
33	1	1
34	0	0
35	0	0
36	0	1
37	1	1
38	1	1
39	0	0
40	1	1
41	1	1
42	1	1
43	0	0
44	1	1
45	0	0
46	0	0
47	1	1
48	1	1
49	1	1
50	1	1
51	0	0
52	1	1
53	1	1
54	1	1
55	0	0
56	1	1

Annexe 4 : Résultats de la variable : END

ENTREPRISE	END	
	2013	2014
1	0,842	0,834
2	0,869	0,887
3	0,976	0,986
4	0,997	0,987
5	0,675	0,662
6	0,777	0,777
7	0,287	0,290
8	0,828	0,836
9	0,999	0,961
10	0,884	0,875
11	0,355	0,355
12	0,698	0,684
13	0,368	0,354
14	0,676	0,683
15	0,471	0,457
16	0,727	0,720
17	0,683	0,690
18	0,817	0,825
19	0,861	0,861
20	0,995	0,966
21	1,007	0,987
22	0,662	0,668
23	0,792	0,792
24	0,281	0,284
25	0,861	0,836
26	0,976	0,976
27	0,902	0,893
28	0,362	0,355
29	0,697	0,712
30	0,376	0,376

31	0,689	0,696
32	0,495	0,485
33	0,764	0,756
34	0,703	0,710
35	0,858	0,866
36	0,341	0,348
37	0,726	0,705
38	0,368	0,361
39	0,669	0,676
40	0,457	0,457
41	0,706	0,713
42	0,443	0,443
43	0,842	0,834
44	0,878	0,869
45	1,005	0,986
46	0,948	0,967
47	0,668	0,668
48	0,777	0,784
49	0,296	0,290
50	0,853	0,844
51	0,989	0,999
52	0,929	0,910
53	0,377	0,366
54	0,697	0,705
55	0,361	0,368
56	0,732	0,711

Annexe 5 : Résultats de la variable : T.AC

ENTREPRISE	T.AC	
	2013	2014
1	10,715	10,795
2	9,155	9,395
3	6,128	6,505
4	10,285	10,185
5	10,135	10,225
6	12,062	12,195
7	11,115	10,985
8	6,334	6,904
9	10,485	10,595
10	9,035	8,949
11	10,375	10,365
12	10,145	10,055
13	10,585	10,545
14	8,010	8,110
15	10,055	9,935
16	9,475	9,255
17	9,225	9,145
18	9,412	9,482
19	8,595	8,635
20	11,391	11,452
21	8,015	8,015
22	8,625	8,615
23	11,973	12,057
24	8,835	8,585
25	8,105	7,815
26	8,775	8,775
27	5,644	5,145
28	8,975	8,965
29	9,702	10,234
30	8,665	8,215

31	8,350	8,340
32	10,030	9,860
33	10,240	10,819
34	8,940	8,890
35	9,780	9,650
36	9,397	9,449
37	8,790	8,700
38	8,060	8,620
39	8,770	8,940
40	12,172	12,729
41	8,735	8,605
42	10,312	10,361
43	8,545	8,565
44	8,105	7,995
45	9,245	9,165
46	9,395	9,345
47	7,877	8,273
48	9,415	9,395
49	8,825	8,895
50	9,005	8,865
51	8,759	8,861
52	8,905	8,865
53	9,105	9,195
54	9,245	8,265
55	8,504	8,778
56	8,605	8,615

Annexe 6 : Résultats de la variable : IM.INC

ENTREPRISE	IM.INC	
	2013	2014
1	5,887	5,966
2	5,936	6,151
3	1,138	1,456
4	8,296	8,147
5	7,402	7,489
6	8,635	8,814
7	9,624	9,467
8	1,493	1,853
9	4,624	5,013
10	3,052	3,084
11	4,384	4,333
12	4,843	4,778
13	7,922	7,712
14	6,164	6,306
15	5,214	5,279
16	3,597	3,656
17	3,226	3,264
18	6,564	6,506
19	3,858	3,801
20	6,993	7,589
21	3,177	3,176
22	5,396	5,361
23	6,973	6,997
24	6,836	6,537
25	5,362	5,069
26	5,339	5,384
27	4,143	3,616
28	4,124	4,114
29	2,991	3,369
30	6,269	5,850

31	2,348	2,583
32	4,718	7,133
33	7,567	8,160
34	7,084	7,006
35	4,929	4,993
36	6,245	6,389
37	3,891	3,852
38	6,211	6,779
39	6,325	6,377
40	8,736	9,497
41	7,113	6,963
42	5,838	6,422
43	6,739	6,738
44	3,319	3,248
45	6,451	6,404
46	4,742	4,702
47	4,980	5,361
48	4,757	4,608
49	5,753	5,829
50	4,127	4,024
51	5,397	5,617
52	6,340	6,295
53	5,896	6,022
54	6,434	5,518
55	2,943	3,059
56	2,762	2,492

Annexe 7 : Résultats de la variable : ROA

ENTREPRISE	ROA	
	2013	2014
1	0,175	0,850
2	4,352	0,141
3	0,402	0,562
4	1,124	1,762
5	11,162	5,457
6	15,530	5,859
7	3,175	0,682
8	3,601	2,287
9	-5,137	0,418
10	1,060	0,632
11	-15,272	1,836
12	-7,167	4,804
13	2,811	2,980
14	4,159	4,300
15	1,027	0,632
16	-3,051	2,425
17	-11,852	-13,251
18	5,333	7,631
19	4,141	4,235
20	7,694	12,620
21	0,021	-3,800
22	6,714	5,205
23	1,255	0,186
24	0,968	-1,280
25	-6,820	0,928
26	0,251	0,954
27	-5,738	2,003
28	0,681	1,504
29	4,682	3,970
30	0,894	0,831

31	0,480	1,697
32	9,942	16,201
33	-6,283	3,007
34	2,980	0,836
35	3,952	4,684
36	1,050	0,942
37	2,821	0,087
38	1,942	1,843
39	0,185	0,972
40	0,284	2,020
41	-3,215	4,954
42	8,831	4,676
43	1,294	0,128
44	0,249	0,128
45	1,279	1,264
46	1,026	-0,583
47	-11,384	2,367
48	10,365	3,257
49	13,257	4,318
50	5,129	0,942
51	1,001	1,290
52	-3,255	1,298
53	1,892	1,325
54	-9,237	0,027
55	1,267	5,297
56	2,005	1,290

Annexe 8 : Résultats de la variable : HI.TECK

ENTREPRISE	HI-TECK	
	2013	2014
1	0	0
2	1	1
3	0	0
4	0	0
5	0	0
6	0	0
7	1	1
8	0	0
9	0	0
10	0	0
11	1	1
12	1	1
13	0	0
14	0	0
15	0	0
16	0	0
17	1	1
18	0	0
19	1	1
20	0	0
21	0	0
22	0	0
23	0	0
24	0	0
25	1	1
26	1	1
27	0	0
28	0	0
29	0	0
30	1	1

31	1	1
32	1	1
33	0	0
34	0	0
35	0	0
36	0	0
37	0	0
38	0	0
39	0	0
40	0	0
41	0	0
42	0	0
43	0	0
44	0	0
45	0	0
46	0	0
47	0	0
48	1	1
49	1	1
50	1	1
51	0	0
52	1	1
53	1	1
54	1	1
55	0	0
56	0	0

Annexe 9 : Résultats de la variable : A.INT

ENTREPRISE	A.INT	
	2013	2014
1	0	0
2	0	0
3	1	1
4	0	0
5	0	0
6	0	0
7	0	0
8	1	1
9	0	0
10	1	1
11	0	0
12	0	0
13	0	0
14	1	1
15	0	0
16	0	0
17	0	0
18	0	0
19	0	0
20	0	0
21	0	0
22	0	0
23	1	1
24	0	0
25	0	0
26	0	0
27	1	1
28	0	0
29	1	1
30	0	0

31	0	0
32	0	0
33	0	0
34	0	0
35	0	0
36	1	1
37	0	0
38	0	0
39	0	0
40	0	0
41	0	0
42	0	0
43	0	0
44	0	0
45	0	0
46	0	0
47	0	0
48	0	0
49	0	0
50	0	0
51	1	1
52	0	0
53	0	0
54	0	0
55	0	0
56	0	0

Annexe 10 : Résultats de la variable : CO.MB

ENTREPRISE	CO.MB	
	2013	2014
1	0	0
2	0	0
3	1	1
4	0	0
5	0	0
6	0	0
7	0	0
8	1	1
9	0	0
10	1	1
11	0	0
12	0	0
13	0	0
14	1	1
15	0	0
16	0	0
17	0	0
18	0	0
19	0	0
20	0	0
21	0	0
22	0	0
23	1	1
24	0	0
25	0	0
26	0	0
27	1	1
28	0	0
29	1	1
30	0	0

31	0	0
32	0	0
33	0	0
34	0	0
35	0	0
36	1	1
37	0	0
38	0	0
39	0	0
40	0	0
41	0	0
42	1	1
43	0	0
44	0	0
45	0	0
46	0	0
47	0	0
48	0	0
49	0	0
50	0	0
51	1	1
52	0	0
53	0	0
54	0	0
55	1	1
56	0	0

Annexe 11 : Test de Kolmogorov-Smirnov pour les variables continues

NPAR TESTS

/K-S(NORMAL)=END T.AC IM.INC ROA

/STATISTICS DESCRIPTIVES

/MISSING ANALYSIS.

Tests non paramétriques

[Ensemble_de_données1] D:\thèse\TP 1.sav

Statistiques descriptives

	N	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
END	112	,69926	,222318	,281	,999
T.AC	112	9,24388	1,300256	5,145	12,729
IM.INC	112	5,42246	1,836117	1,138	9,624
ROA	112	1,65770	4,929465	-15,272	16,201

Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon

	END	T.AC	IM.INC	ROA	
N	112	112	112	112	
Paramètres normaux ^{a,b}	Moyenne	,69926	9,24388	5,42246	1,65770
	Ecart-type	,222318	1,300256	1,836117	4,929465
Différences les plus extrêmes	Absolue	,166	,106	,061	,227
	Positive	,123	,106	,047	,113
	Négative	-,166	-,099	-,061	-,227
Z de Kolmogorov-Smirnov	1,752	1,121	,644	2,403	
Signification asymptotique (bilatérale)	,004	,162	,802	,000	

a. La distribution à tester est gaussienne.

b. Calculée à partir des données.

Annexe 12 : Tests non paramétriques pour les variables : END et ROA (P : 1/2)

GET

```
FILE='D:\thèse\TP 1.sav'.
DATASET NAME Ensemble_de_données1 WINDOW=FRONT.
NPAR TESTS
  /M-W= END ROA BY CI(0 1)
  /K-S= END ROA BY CI(0 1)
  /W-W= END ROA BY CI(0 1)
  /STATISTICS=DESCRIPTIVES
  /MISSING ANALYSIS.
```

Tests non paramétriques

[Ensemble_de_données1] D:\thèse\TP 1.sav

Statistiques descriptives

	N	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
END	112	,69926	,222318	,281	,999
ROA	112	1,65770	4,929465	-15,272	16,201
CI	112	,67	,472	0	1

Test de Mann-Whitney

Rangs

	CI	N	Rang moyen	Somme des rangs
END	décision de non communication	37	66,30	2453,00
	décision de la communication	75	51,67	3875,00
	Total	112		
ROA	décision de non communication	37	56,89	2105,00
	décision de la communication	75	56,31	4223,00
	Total	112		

Test^a

	END	ROA
U de Mann-Whitney	1025,000	1373,000
W de Wilcoxon	3875,000	4223,000
Z	-2,243	-,090
Signification asymptotique (bilatérale)	,025	,929

a. Critère de regroupement : CI

Annexe 12 : Tests non paramétriques pour les variables : END et ROA (P : 2/2)

Test de Kolmogorov-Smirnov à deux échantillons

Fréquences		
	CI	N
END	décision de non communication	37
	décision de la communication	75
	Total	112
ROA	décision de non communication	37
	décision de la communication	75
	Total	112

Test ^a			
		END	ROA
Différences les plus extrêmes	Absolue	,272	,116
	Positive	,272	,116
	Négative	,000	-,093
Z de Kolmogorov-Smirnov		1,352	,576
Signification asymptotique (bilatérale)		,052	,895

a. Critère de regroupement : CI

Test de Wald-Wolfowitz

Fréquences		
	CI	N
END	décision de non communication	37
	décision de la communication	75
	Total	112
ROA	décision de non communication	37
	décision de la communication	75
	Total	112

Test ^{a,b}				
		Nombre de séquences	Z	Signification asymptotique (unilatérale)
END	Minimum possible	40 ^c	-2,267	,012
	Maximum Possible	52 ^c	,311	,622
ROA	Minimum possible	49 ^d	-,334	,369
	Maximum Possible	49 ^d	-,334	,369

a. Test de Wald-Wolfowitz

b. Critère de regroupement : CI

c. Il existe 9 ex aequo inter-groupes impliquant 21 observations.

d. Il existe 2 ex aequo inter-groupes impliquant 4 observations.

Annexe 13 : Test de différences des moyennes pour la variable : T.AC

```
T-TEST GROUPS=CI (0 1)
/MISSING=ANALYSIS
/VARIABLES=T.AC
/CRITERIA=CI (.95) .
```

Test-t

[Ensemble_de_données1] D:\thèse\TP 1.sav

Statistiques de groupe

	CI	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard moyenne
T.AC	décision de non communication	37	8,67241	1,366754	,224693
	décision de la communication	75	9,52581	1,176173	,135813

Test d'échantillons indépendants

		Test de Levene sur l'égalité des variances		Test-t pour égalité des moyennes						
		F	Sig.	t	ddl	Sig. (bilatérale)	Différence moyenne	Différen ce écart- type	Intervalle de confiance 95% de la différence	
									Inférieure	Supérieur e
T.AC	Hypothèse de variances égales	,065	,800	-3,421	110	,001	-,853408	,249470	-1,347799	-,359017
	Hypothèse de variances inégales			-3,250	63,018	,002	-,853408	,262549	-1,378068	-,328748

Annexe 14 : Test de différences des moyennes pour la variable : IM.INC

GET

```
FILE='D:\thèse\TP 1.sav'.
DATASET NAME Ensemble_de_données1 WINDOW=FRONT.
T-TEST GROUPS=CI(0 1)
  /MISSING=ANALYSIS
  /VARIABLES=IM.INC
  /CRITERIA=CI(.95).
```

Test-t

[Ensemble_de_données1] D:\thèse\TP 1.sav

Statistiques de groupe

	CI	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard moyenne
IM.INC	décision de non communication	37	5,03905	1,874025	,308088
	décision de la communication	75	5,61160	1,799640	,207805

Test d'échantillons indépendants

		Test de Levene sur l'égalité des variances		Test-t pour égalité des moyennes						
		F	Sig.	t	ddl	Sig. (bilatérale)	Différence moyenne	Différence écart-type	Intervalle de confiance 95% de la différence	
									Inférieure	Supérieure
IM.INC	Hypothèse de variances égales	,144	,705	-1,562	110	,121	-,572546	,366503	-1,298870	,153778
	Hypothèse de variances inégales			-1,541	69,236	,128	-,572546	,371619	-1,313861	,168769

Annexe 15 : Présentation globale des résultats de la régression logistique (P : 1/5)

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES CI
/METHOD=BSTEP(LR) END T.AC IM.INC ROA HI.TECK A.INT CO.MB
/CLASSPLOT
/PRINT=GOODFIT CORR
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
```

Régression logistique

[Ensemble_de_données1] D:\thèse\TP 1.sav

Récapitulatif de traitement des observations

Observations non pondérées ^a	N	Pourcentage
Inclus dans l'analyse	112	100,0
Observations sélectionnées Observations manquantes	0	,0
Total	112	100,0
Observations exclues	0	,0
Total	112	100,0

a. Si la pondération est activée, reportez-vous au tableau de classement pour connaître le nombre total d'observations.

Codage de variables dépendantes

Valeur d'origine	Valeur interne
décision de non communication	0
décision de la communication	1

Bloc 0 : bloc de départ

Tableau de classement^{a,b}

	Observations	Prévisions		
		CI		Pourcentage correct
		décision de non communication	décision de la communication	
Étape 0	CI décision de non communication	0	37	,0
	décision de la communication	0	75	100,0
	Pourcentage global			67,0

a. La constante est incluse dans le modèle.

b. La valeur de césure est ,500

Variables dans l'équation

	A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Étape 0 Constante	,707	,201	12,370	1	,000	2,027

Annexe 15 : Présentation globale des résultats de la régression logistique (P : 2/5)

Variables hors de l'équation

		Score	ddl	Sig.
Etape 0	Variables			
	END	6,361	1	,012
	T.AC	10,769	1	,001
	IM.INC	2,431	1	,119
	ROA	,019	1	,890
	HI.TECK	24,085	1	,000
	A.INT	7,642	1	,006
	CO.MB	8,402	1	,004
Statistiques globales		38,612	7	,000

Block 1 : Méthode = Descendante pas à pas (rapport de vraisemblance)

Tests de spécification du modèle

		Khi-Chi-deux	ddl	Sig.
Etape 1	Etape	53,537	7	,000
	Bloc	53,537	7	,000
	Modèle	53,537	7	,000
Etape 2 ^a	Etape	-,268	1	,605
	Bloc	53,269	6	,000
	Modèle	53,269	6	,000
Etape 3 ^a	Etape	-1,021	1	,312
	Bloc	52,248	5	,000
	Modèle	52,248	5	,000
Etape 4 ^a	Etape	-,753	1	,386
	Bloc	51,496	4	,000
	Modèle	51,496	4	,000
Etape 5 ^a	Etape	-,583	1	,445
	Bloc	50,913	3	,000
	Modèle	50,913	3	,000

a. Une valeur khi-deux négative indique que la valeur du khi-deux a diminué depuis l'étape précédente.

Récapitulatif des modèles

Etape	-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	88,575 ^a	,380	,529
2	88,843 ^a	,378	,527
3	89,864 ^a	,373	,519
4	90,617 ^a	,369	,513
5	91,200 ^a	,365	,508

a. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 20 parce que le nombre maximal d'itérations a été atteint.
Solution finale introuvable.

Annexe 15 : Présentation globale des résultats de la régression logistique (P : 3/5)

Test de Hosmer-Lemeshow

Etape	Khi-Chi-deux	ddl	Sig.
1	4,472	8	,812
2	7,716	8	,462
3	10,321	8	,243
4	11,419	8	,179
5	1,111	8	,997

Tableau de classement^a

	Observations	Prévisions			
		Cl		Pourcentage correct	
		décision de non communication	décision de la communication		
Etape 1	Cl	décision de non communication	26	11	70,3
		décision de la communication	12	63	84,0
	Pourcentage global				79,5
Etape 2	Cl	décision de non communication	26	11	70,3
		décision de la communication	12	63	84,0
	Pourcentage global				79,5
Etape 3	Cl	décision de non communication	24	13	64,9
		décision de la communication	12	63	84,0
	Pourcentage global				77,7
Etape 4	Cl	décision de non communication	24	13	64,9
		décision de la communication	16	59	78,7
	Pourcentage global				74,1
Etape 5	Cl	décision de non communication	24	13	64,9
		décision de la communication	13	62	82,7
	Pourcentage global				76,8

a. La valeur de césure est ,500

Annexe 15 : Présentation globale des résultats de la régression logistique (P : 4/5)

		Variables dans l'équation						
		A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)	
Etape 1 ^a	END	-3,062	1,402	4,773	1	,029	,047	
	T.AC	,887	,295	9,056	1	,003	2,428	
	IM.INC	-,200	,192	1,086	1	,297	,818	
	ROA	-,037	,072	,269	1	,604	,963	
	HI.TECK	21,100	6483,721	,000	1	,997	1458033147,73 7	
	A.INT	1,222	1,322	,854	1	,356	3,393	
	CO.MB	-1,475	1,234	1,428	1	,232	,229	
	Constante	-4,602	2,420	3,617	1	,057	,010	
Etape 2 ^a	END	-3,074	1,397	4,841	1	,028	,046	
	T.AC	,854	,284	9,024	1	,003	2,350	
	IM.INC	-,213	,190	1,256	1	,262	,808	
	HI.TECK	21,117	6487,574	,000	1	,997	1482243969,07 9	
	A.INT	1,320	1,305	1,022	1	,312	3,742	
	CO.MB	-1,609	1,208	1,774	1	,183	,200	
		Constante	-4,283	2,315	3,423	1	,064	,014
Etape 3 ^a	END	-2,539	1,257	4,077	1	,043	,079	
	T.AC	,801	,275	8,464	1	,004	2,229	
	IM.INC	-,184	,186	,969	1	,325	,832	
	HI.TECK	21,093	6556,680	,000	1	,997	1446707297,56 9	
	CO.MB	-,562	,652	,742	1	,389	,570	
		Constante	-4,357	2,279	3,653	1	,056	,013
		END	-2,357	1,224	3,708	1	,054	,095
Etape 4 ^a	T.AC	,783	,270	8,399	1	,004	2,187	
	IM.INC	-,132	,175	,575	1	,448	,876	
	HI.TECK	21,223	6569,664	,000	1	,997	1647814386,83 0	
		Constante	-4,723	2,226	4,501	1	,034	,009
Etape 5 ^a	END	-2,223	1,207	3,392	1	,066	,108	
	T.AC	,671	,224	8,926	1	,003	1,955	
	HI.TECK	21,226	6593,909	,000	1	,997	1653180132,35 4	
	Constante	-4,507	2,206	4,175	1	,041	,011	

a. Variable(s) entrées à l'étape 1 : END, T.AC, IM.INC, ROA, HI.TECK, A.INT, CO.MB.

Annexe 15 : Présentation globale des résultats de la régression logistique (P : 5/5)

Modèle si terme supprimé

Variable	Modèle log-vraisemblance	Modification dans -2log-vraisemblance	ddl	Signification de la modification
END	-46,949	5,322	1	,021
T.AC	-49,999	11,422	1	,001
IM.INC	-44,846	1,116	1	,291
Etape 1 ROA	-44,422	,268	1	,605
HI.TECK	-59,039	29,502	1	,000
A.INT	-44,714	,853	1	,356
CO.MB	-44,986	1,397	1	,237
END	-47,129	4,394	1	,036
T.AC	-50,091	10,317	1	,001
Etape 3 IM.INC	-45,428	,993	1	,319
HI.TECK	-59,675	29,487	1	,000
CO.MB	-45,308	,753	1	,386
END	-47,397	3,594	1	,058
Etape 5 T.AC	-51,673	12,147	1	,000
HI.TECK	-63,165	35,130	1	,000

Variables hors de l'équation

		Score	ddl	Sig.
Etape 2 ^a	Variables ROA	,271	1	,603
	Statistiques globales	,271	1	,603
Etape 3 ^b	Variables ROA	,441	1	,507
	A.INT	1,065	1	,302
	Statistiques globales	1,331	2	,514
Etape 4 ^c	Variables ROA	,626	1	,429
	A.INT	,053	1	,818
	CO.MB	,751	1	,386
	Statistiques globales	2,238	3	,524
Etape 5 ^d	Variables IM.INC	,578	1	,447
	ROA	,713	1	,398
	A.INT	,006	1	,937
	CO.MB	,344	1	,557
	Statistiques globales	2,709	4	,608

a. Variable(s) supprimée(s) à l'étape 2 : ROA.

b. Variable(s) supprimée(s) à l'étape 3 : A.INT.

c. Variable(s) supprimée(s) à l'étape 4 : CO.MB.

d. Variable(s) supprimée(s) à l'étape 5 : IM.INC.

Annexe 16 : Le poids des actifs incorporels dans le total de l'actif selon le secteur d'activité (En %) - Données 2014 (P : 1/2)

E	CI	HI-TECK	% Inc/Actif
1	1	0	0,799
2	1	1	3,900
3	0	0	0,641
4	1	0	13,020
5	0	0	6,480
6	1	0	3,400
7	1	1	21,900
8	0	0	0,640
9	0	0	0,376
10	1	0	0,284
11	1	1	0,240
12	1	1	0,511
13	0	0	5,880
14	0	0	16,470
15	1	0	0,950
16	0	0	0,370
17	1	1	0,279
18	1	0	5,100
19	1	1	0,795
20	1	0	2,100
21	0	0	0,791
22	0	0	3,861
23	1	0	0,635
24	1	0	12,890
25	1	1	6,415
26	1	1	3,366
27	0	0	21,681
28	1	0	0,782
29	1	0	0,104
30	1	1	9,390

31	1	1	0,316
32	1	1	6,540
33	1	0	7,003
34	0	0	15,200
35	0	0	0,950
36	1	0	4,693
37	1	0	0,785
38	1	0	15,860
39	0	0	7,710
40	1	0	3,950
41	1	0	19,374
42	1	0	1,948
43	0	0	16,093
44	1	0	0,868
45	0	0	6,324
46	0	0	0,963
47	1	0	5,439
48	1	1	0,834
49	1	1	4,662
50	1	1	0,790
51	0	0	3,903
52	1	1	7,653
53	1	1	4,190
54	1	1	6,412
55	0	0	0,329
56	1	0	0,219

Annexe 16 : Le poids des actifs incorporels dans le total de l'actif selon le secteur d'activité (En %) - Données 2014 (P : 2/2)

*Le poids des actifs incorporels dans le total de l'actif dans le secteur d'activité Haute technologie
(En %) - Données 2014*

E	CI	% Inc/Actif
2	1	3,900
7	1	21,900
11	1	0,240
12	1	0,511
17	1	0,279
19	1	0,795
25	1	6,415
26	1	3,366
30	1	9,390
31	1	0,316
32	1	6,540
48	1	0,834
49	1	4,662
50	1	0,790
52	1	7,653
53	1	4,190
54	1	6,412

*Le poids moyen des actifs incorporels dans le total de l'actif selon le secteur d'activité
(En %) - Données 2014*

Secteur d'activité	Décision de communication	Décision de non communication	Total
Haute technologie	4,60	-	4,60
Hors haute technologie	4,77	6,04	5,36
Echantillon total	4,69	6,04	5,13

Incidence de la communication financière des actifs incorporels sur l'asymétrie informationnelle en IAS/IFRS :
Étude empirique sur un échantillon d'entreprises algériennes

Résumé

L'étude menée dans cette thèse a pour but de contribuer à la compréhension des pratiques de comptabilisation et de communication des actifs incorporels dans le contexte algérien, plus précisément d'examiner la pertinence informationnelle de la communication du montant et du détail d'actifs incorporels.

Les entreprises algériennes trouvent des substantielles difficultés pour s'adapter et maîtriser les exigences en matière de traitement comptable et de communication financière des actifs incorporels du référentiel IAS/IFRS. Cette orientation est contestée par un certain courant de littérature, et démentie par l'analyse des résultats d'une étude sur la diffusion d'information relatives aux actifs incorporels auprès des entreprises algériennes observées sur les années 2013-2014.

L'objectif est d'une part, de contribuer à la réflexion sur les conséquences ou implications qui en découlent sur la gestion comptable et financière des entreprises algériennes, et d'autre part, de faire connaître un domaine de recherche peu exploré.

L'étude empirique est basée sur une analyse des données disponibles sur un échantillon d'entreprises afin de mieux comprendre le contexte de la mise en œuvre de notre proposition. L'enquête sur terrain nous a aidée à une meilleure compréhension des exigences devant être mises à la disposition des entreprises algériennes.

Mots clés: Actifs incorporels, Asymétrie d'information, SCF, IAS/IFRS, Juste valeur.

Impact of the financial communication of intangibles on asymmetric information in IAS/IFRS :
An Empirical Study on a sample of Algerian companies

Abstract

The study in this paper aims to contribute to the understanding of the accounting and reporting practices of intangible assets in the Algerian context, specifically to examine the informational pertinence of the communicated amount and detail of intangible assets.

Algerian companies face substantial difficulties to adapt and master the requirements for accounting treatment and financial reporting of intangible assets of the IAS/IFRS. This orientation is challenged by a current literature, and denied by analyzing the results of a study on the diffusion of information related to intangible assets with Algerian companies observed in 2013-2014 years.

The aim is firstly, to contribute to the reflection on the consequences or implications thereof on the accounting and financial management of Algerian companies, and secondly, to introduce a research area less explored.

The empirical study is based on an analysis of available data on a sample of companies to better understand the context of the implementation of our proposal. The field survey helped us to a better understanding of the requirements to be made available to Algerian companies.

Keywords : Intangible assets, Information asymmetry, SCF, IAS/IFRS, fair value.

تأثير التواصل المالي للأصول المعنوية على المعلومات غير المتماثلة في المعايير المحاسبية الدولية :
دراسة تجريبية على عينة من المؤسسات الجزائرية

ملخص

تهدف الدراسة في هذه الأطروحة إلى المساهمة في فهم ممارسات المحاسبة والإبلاغ عن الأصول المعنوية في النطاق الجزائري، وتحديدًا لدراسة ملائمة الإفصاح في القوائم المالية من الأرصدية و التفاصيل من الأصول غير الملموسة، وعلى وجه التحديد الدلالة الإعلامية من الكشف عن مبلغ وتفاصيل الأصول غير الملموسة.

وقد واجهت الشركات الجزائرية صعوبات معتبرة في التكيف والتحكم مع متطلبات المعالجة المحاسبية والتقارير المالية للأصول المعنوية للمعايير المحاسبية الدولية. هذا التوجه واضح من قبل الدراسات السابقة التي تناولت الواقع المحاسبي في الجزائر، وهذا ما تم تأكيده من خلال تحليل نتائج الدراسة على نشر المعلومات المتعلقة بالأصول المعنوية في الشركات الجزائرية التي لوحظت خلال سنتي 2013-2014.

الهدف من هذا البحث هو : أولاً للمساهمة في التفكير في التبعات أو الآثار المترتبة عليها في التسيير المالي والمحاسبي للشركات الجزائرية، وثانياً لقلّة البحوث في الموضوع.

وتستند الدراسة التجريبية على تحليل البيانات المتاحة على عينة من الشركات بهدف فهم الممارسة المحاسبية في الشركات الجزائرية.

الكلمات المفتاحية : الأصول المعنوية، عدم تناظر المعلومات، النظام المحاسبي المالي، المعايير المحاسبية الدولية ، القيمة العادلة.