

*Mémoire de fin d'études
(4ème Année du Cycle Normal de l'ISCAE)*

**Impact des IFRS sur le
processus de Consolidation
(Norme IFRS 3)**

Réalisé par :

BEN CHAD Saïd

Année universitaire 2005/2006



PLAN DU MEMOIRE :

Introduction

Chapitre préliminaire

- 1-Le contexte historique des normes IFRS**
- 2- Evolution de l'I.A.S 22/I.F.R.S 3**

PREMIERE PARTIE : LE REGROUPEMENT D'ENTREPRISE SELON LES I.F.R .S .

Titre 1 : comptabilisation initiale du regroupement d'entreprise

- 1-Définition et classification des regroupements d'entreprise**
- 2-Méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprise**
 - 2-1 Principe général
 - 2-2 Cas particulier
- 3- Modalités de mise en œuvre de la méthode d'acquisition**
 - 3-1 Identification de l'acquéreur
 - 3-2 Détermination de la date d'acquisition
 - 3-3 Détermination du coût d'acquisition
- 4-Identification des actifs et des passifs acquis**
 - 4-1 Identification des actifs et passifs acquis
 - 4-2 Critères d'identification spécifiques aux provisions pour risques et charges
 - 4-3 Critères d'identification spécifiques aux actifs et passifs éventuels
- 5-Comptabilisation initiale des actifs et des passifs identifiables**
 - 5-1 Principe général
 - 5-2 Cas particulier des projets de recherche et développement en cours
 - 5-3 Détermination des valeurs d'entrée (« justes valeurs ») des actifs et des passifs identifiables acquis
 - 5-4 Evaluation initiale des intérêts minoritaires : Ré estimation totale/ partielle
- 6-Identification « tardive » des actifs et passifs acquis et/ou modification des valeurs initialement attribuées aux actifs et passifs acquis**
- 7-Principes généraux de comptabilisation du good-will**
 - 7-1 Good-will positif
 - 7-2 Good-will négatif



Titre 2 : Distinction immobilisation incorporelles/ good-will dans le cadre d'un regroupement d'entreprises

1-Critères de distinction immobilisations incorporelle/ good-will dans le Cadre d'un regroupement d'entreprise

1-1 Définition des immobilisations incorporelles

1-2 Conditions de comptabilisation d'une immobilisation incorporelle séparément du good-will.

2-Eléments incorporels acquis dans le cadre du regroupement d'entreprise

2-1 Eléments incorporels liés au marketing

2-2 Eléments incorporels liés aux clients

2-3 Eléments clients incorporels liés aux arts

2-4 Eléments incorporels liés aux contrats

2-5 Eléments incorporels liés à la technologie

Titre3 : Good-will amortissement et dépréciation

1-Amortissement du good-will

1-1 Principe général d'amortissement

1-2 Modalités d'amortissement

2-Dépréciation du good-will

2-1 Identification du good-will

2-2 Détermination du niveau auquel le good-will doit être testé

2-3 Détermination du contenu des U.G.T

2-4 Date d'affectation du Good-will aux unités génératrices de trésorerie

2-5 Traitement des cessions de titres ou de branches d'activités

2-6 Traitement des réorganisations de la structure de reporting

3-Détermination et comptabilisation des pertes de valeur

3-1 fait générateur d'une perte de valeur

3.2 Montant de la perte de valeur

3.3 Présentation des pertes de valeur du good-will

Deuxième partie : Aspect pratique du passage d'un groupe marocain aux normes IFRS.

Titre1 : La gestion d'un projet de conversion

1- Les étapes du processus de transition aux I.F.R.S

1-1 le diagnostic

1-2 La préparation

1-3 La mise en œuvre

1-4 Le suivi

2-Conséquences organisationnelles et opérationnelles du projet de conversion

3- Prévoir une profonde refonte des systèmes d'information

4-Mettre en œuvre un processus de formation adapté



Titre2 : Première application de la norme I.F.R.S 3

Titre 3 – Cas pratique – traitement de l'écart d'acquisition de la filiale X lors du passage aux I.F.R.S

- 1- Les retraitements effectués par l'ONA pour le calcul des écarts d'acquisition**
- 2- Les retraitements en I.F.R.S pour le calcul des écarts d'acquisition**

Conclusion.



Introduction

Cette dernière décennie a été marquée par le **développement de la communication financière** qui a pris une importance croissante dans la stratégie des établissements, et ce, pour plusieurs raisons :

- **Le développement des marchés financiers** qui a entraîné de nouveaux besoins tant sur la forme que sur le fond des informations communiquées, avec une volonté toujours plus affirmée de **comparaison et d'analyse**.
- **Le rôle croissant de normalisation et de législation** des autorités de tutelle et de régulation (loi NRE en France, Sarbanes Oxley Act aux Etats Unis, IASB, travaux sur la gouvernance d'entreprises,...)
- **La mondialisation de l'économie et le développement des techniques de communication**, qui ont obligé les entreprises à reconsidérer leur image.

Ce contexte a enfin grandement mis en exergue **le besoin de normalisation de l'information comptable et financière, dans un souci de comparabilité et d'analyse des chiffres. Les normes IFRS s'inscrivent totalement dans cette évolution.**

En effet, elles représentent l'évolution d'une approche comptable à inspiration juridico fiscale vers une logique d'information financière qui privilégie avant tout l'investisseur.

Ainsi, le challenge en matière de communication financière auquel les entreprises sont confrontées à l'aube du troisième millénaire et à l'aube de la mise en oeuvre de nouvelles normes comptables internationales et harmonisés, se révèle d'être difficile mais passionnant à relever : concilier qualité de production de l'information comptable et financière avec rapidité de diffusion, pour à la fois, accompagner les évolutions de l'environnement financier et ne pas perdre la confiance des marchés.

Le Maroc ne peut s'exclure de l'objectif que se sont donné les différents acteurs de la chaîne de communication financière, de développer au plan mondial des principes et des normes comptables universels. Une économie ouverte sur l'international devra forcément parler le langage en vigueur au plan international. Les groupes nationaux devront, en plus de



l'obligation future de produire des comptes consolidés, présenter leur information financière selon les IFRS dès lors qu'ils voudront nouer des relations de partenariat avec des entités étrangères ou lever des fonds sur les marchés internationaux.



Chapitre préliminaire

Le but de ce chapitre est de mettre en valeur dans un premier temps le contexte historique dans lequel les normes IAS/ I.F.R.S ont vu le jour, et dans un second temps voir les différentes modifications qu'a subi la norme IAS 22 sur le regroupement d'entreprise et les apports de I.F.R.S 3.

1- Le contexte historique des normes I.F.R.S

Initié au cours des années 60, l'International Accounting Standard Committee a entrepris progressivement de déterminer des normes internationales en matière comptable et financière. C'est ainsi que certaines entreprises ont adopté les normes internationales IAS pour la publication de leurs comptes consolidés.

Les USA et la bourse américaine ont tenté à de multiples reprises d'imposer leurs US GAAP (dont les règles comptables ressemblent davantage à une encyclopédie pour experts qu'à des outils pratiques) plutôt que les normes IAS. Néanmoins il semblerait que les derniers événements et scandales sur les comptes des « majors » américaines permettent de rallier les anglo-saxons aux normes internationales.

L'application des normes IAS concerne l'ensemble des entreprises à but lucratif, qu'elles soient du secteur public ou privé. Ces nouvelles normes permettent d'améliorer considérablement la lisibilité des comptes et d'apporter plus d'informations détaillées.

Les règles comptables sont encore applicables aujourd'hui partout dans le monde. Le plan comptable définissait pour les comptes sociaux des entreprises, les règles applicables, étant précisé ici que les entreprises qui établissaient des comptes consolidés pouvaient ou devaient appliquer d'autres règles dans les comptes consolidés (nous citerons comme exemple le crédit bail qui dans les comptes individuels est une charge comme un loyer, et dans les comptes consolidés comme une acquisition amortissable avec un emprunt).



Dès lors, on pouvait légitimement s'interroger : existait-il plusieurs vérités comptables ?

D'une façon encore plus flagrante, les divergences comptables entre les règles françaises, américaines (US GAAP), allemandes ou anglaises furent nombreuses. Les sociétés françaises cotées en France et aux Etats-Unis présentaient dans les deux pays des comptes complètement différents en raison des règles comptables.

Le constat est flagrant : il existe un réel manque de transparence et de comparabilité au sein de l'Europe. A l'heure de la mondialisation, et sur une échelle plus petite à l'heure européenne, il devenait urgent de trouver une voie à l'harmonisation des règles comptables et financières au niveau européen et mondial.

Trois solutions s'offraient ainsi à la Commission européenne :

1. Modifier les directives comptables européennes en s'inspirant des meilleures pratiques Européennes et mondiales
2. Laisser au marché le soin de choisir parmi les 2 référentiels existants : US GAPP ou IAS/IFRS
3. Imposer aux sociétés européennes l'utilisation d'un de ces deux référentiels.

Les options retenues ont été dans un premier temps de vouloir être à l'origine et d'imposer un seul référentiel pour assurer la comparabilité de l'information financière. Par la suite, c'est une réelle décision politique qui s'est imposée en s'écartant volontairement des normes américaines. Et enfin de choisir les normes IAS/IFRS.

Le but des normes IAS est d'uniformiser les principes comptables utilisés, afin de fournir aux investisseurs des informations plus claires et plus comparables. Tout un projet, toute une ambition auxquels l'Union Européenne se devait de participer activement.



C'est en novembre 1995 que la Commission européenne a souligné « la nécessité pour l'Union d'agir sans tarder afin que les préparateurs et les utilisateurs de comptes aient l'assurance que les entreprises désireuses de lever des capitaux sur le marché américain, et les autres marchés mondiaux, n'auraient pas à sortir du cadre comptable de l'Union ».

Aujourd'hui, l'intention est devenue réalité. Le règlement européen du 19 juillet 2002 impose à toutes les sociétés cotées européennes l'utilisation des normes IAS/IFRS pour leurs comptes consolidés, au plus tard pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2005. Depuis le 29 septembre 2003, toutes les normes, à l'exception de celles relatives aux instruments financiers, sont homologuées par la Commission européenne.

Le règlement européen a laissé à chacun des Etats membres le soin d'étendre ou non l'utilisation des normes IAS/IFRS aux groupes non cotés, d'une part, et à l'ensemble des entreprises pour leurs comptes consolidés comme pour les comptes individuels, d'autre part. Déjà les pays comme le Royaume-Uni et le Portugal ont indiqué qu'ils permettraient cette extension pour les comptes consolidés comme pour les comptes individuels. En France, l'option d'établir des comptes consolidés en IFRS en lieu et place des règles françaises sera proposée aux 8 000 groupes non cotés. Elle sera, par contre interdite, pour l'élaboration des comptes individuels. Temporairement, deux langages comptables vont ainsi co-exister dans chacun des pays européens : celui du référentiel de l'IASB et celui du référentiel national. A terme cette pluralité ne peut que disparaître.

2- Evolution de l'IAS 22/ IFRS 3

L'IASB (International Accounting Standard Board) a publié en mars 2004 la nouvelle norme IFRS 3 "Regroupements d'Entreprises" qui remplace la norme IAS 22 (également dénommée « Regroupements d'Entreprises ») ainsi que les interprétations SIC 9 et SIC 28. IFRS 3 apporte également des modifications importantes à deux normes existantes, à savoir IAS 36 « Dépréciation d'Actifs » et IAS 38 « Actifs incorporels ».



Ces évolutions majeures, dont les effets les plus importants sont détaillés ci-après, auront des conséquences significatives sur la présentation financière des entreprises.

- L'objet de la norme IFRS 3 est de définir les modalités de comptabilisation des regroupements d'entreprises antérieurement séparées. IFRS 3 requiert que tous les regroupements rentrant dans son périmètre d'application soient comptabilisés comme des acquisitions et exclut la méthode de « mise en commun d'intérêts » (« pooling of interests ») qui était antérieurement préconisée par IAS 22 lorsque l'identification d'un acquéreur était impossible. La norme détaille les moyens d'identification de l'acquéreur et l'annexe B précise les procédés pratiques de comptabilisation dans l'hypothèse d'une acquisition inversée.
- Concernant l'identification des actifs et passifs acquis, par rapport à IAS 22, IFRS 3 tend à faciliter la reconnaissance des actifs incorporels, ceci en supprimant l'exigence de justification de la probabilité que les avantages économiques futurs se rapportant à l'actif incorporel iront à l'entreprise et en apportant des précisions et exemples pratiques. Par contre, IFRS 3 limite les circonstances dans lesquelles un passif lié à l'interruption ou la réduction de certaines des activités de l'entreprise acquise peut être reconnu aux seules situations où l'entreprise acquise a, à la date d'acquisition, la possibilité de reconnaître une provision pour restructuration dans le respect de la norme IAS 37 « Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels ». Enfin, dans la mesure où leur juste valeur peut être déterminée avec fiabilité, IFRS 3 exige de reconnaître les passifs éventuels, qui n'étaient donc pas reconnus par l'entreprise acquise, séparément du Good-Will ; ces passifs éventuels n'étaient pas reconnus séparément du good-will dans le cadre d'IAS 22.
- IAS 22 prévoyait deux méthodes possibles pour la valorisation des intérêts minoritaires à la date d'acquisition. IFRS 3 ne retient que la méthode alternative d'IAS 22 et impose donc que les intérêts minoritaires correspondent à la proportion des minoritaires dans la juste valeur des actifs et passifs identifiables à la date d'acquisition.



- Dans l'hypothèse où la juste valeur des actifs et passifs identifiables excédait le coût d'acquisition, IAS 22 prévoyait que le good-will négatif qui en ressortait devait être, dépendamment des circonstances, soit maintenu provisoirement au passif du bilan, soit reconnu directement en produit dans le compte de Profits et Pertes. IFRS 3 supprime la notion de good-will négatif et exige que dans de telles circonstances, la société confirme la correcte évaluation des actifs acquis et que si l'excès de juste valeur par rapport au coût d'acquisition se confirme, celui-ci soit reconnu directement en produit dans le compte de Profits et Pertes.
- Le changement majeur par rapport à IAS 22 concerne certainement les modalités de valorisation subséquente du good-will issu d'un regroupement d'entreprises. IAS 22 prévoyait un amortissement systématique du good-will sur sa durée de vie économique, celle-ci ne pouvant pas excéder 20 ans. Selon IFRS 3, le good-will doit être maintenu au coût d'acquisition déduction faite des pertes de valeurs. Ainsi le good-will n'est plus amorti mais il doit faire l'objet d'un test de perte de valeur au moins une fois par an ou plus fréquemment si des événements ou changements de circonstances indiquent qu'une perte de valeur pourrait exister. La norme IAS 38 « Actifs Incorporels » a évolué dans le même sens en supprimant l'amortissement systématique des actifs incorporels à durée de vie indéfinie. Par ailleurs, sur base de la norme IAS 36 révisée, même si les circonstances qui ont généré la perte de valeur disparaissent ou s'améliorent, il n'est plus possible de reprendre les pertes de valeur constatées préalablement sur les goodwill.
- L'importance accrue de la juste valeur pour les actifs, la reconnaissance accrue des actifs incorporels dans le cadre des regroupements d'entreprises et l'absence d'amortissement systématique du goodwill et des autres actifs incorporels à durée de vie indéfinie renforcent l'importance de la norme IAS 36 « Dépréciation d'Actifs », ce qui engendrera certainement une plus grande volatilité des résultats des entreprises.



▪ Le mécanisme de base d'IAS 36 pour identifier les pertes de valeur n'ont pas changé : les entreprises doivent comparer la valeur recouvrable de l'actif (la plus importante de la juste valeur de l'actif ou de l'« Unité Génératrices de Trésorerie» (UGT), diminuée des coûts liés à la vente, et de sa valeur d'utilité) et sa valeur au bilan. La valeur d'utilité correspond aux flux de trésorerie futurs qui seront générés par cet actif ou UGT, actualisés à un taux de marché actuel de rémunération sans risque ajusté pour tenir compte de l'incertitude, c'est à dire le risque, liée à cet actif. IAS 36 est une norme relativement complexe qui ne sera pas facile à mettre en œuvre et les entreprises seront notamment confrontées aux difficultés et challenges suivants :

- Des tests de perte de valeur plus fréquents. Ceci a un coût : les tests doivent être développés en interne ou confiés à des experts en évaluation et ils doivent être audités par l'auditeur externe;
- Les projections de flux de trésorerie futurs doivent être basées sur les plans prévisionnels les plus récents approuvés par le management, en excluant toutefois les flux de trésorerie liés à des restructurations et développements sur lesquels l'entreprise n'est pas formellement engagée ;
- Identification des Unités Génératrices de Trésorerie et allocation des flux à ces UGT ;
- Nécessité d'utiliser des flux de trésorerie avant impôt ;
- Trouver un accord sur le taux d'actualisation et sur le niveau de risque à incorporer dans ce taux ;
- S'accorder sur le taux de croissance perpétuel, dont le niveau impactera significativement la valeur de l'actif ;



- Les tests de perte de valeur doivent être réalisés tous les ans à la même date et les entreprises doivent donc choisir la date la plus appropriée en s'assurant que les données nécessaires seront systématiquement disponibles pour toutes les UGT ;
- Les informations à communiquer dans les notes aux comptes ont plus que doublé avec la norme IAS 36 révisée. Ces informations, qui concernent notamment la description des principales hypothèses retenues dans le cadre des tests de pertes de valeur, sont souvent perçues comme sensibles par les entreprises et leur publication donnera certainement plus d'indications aux marchés sur la stratégie de l'entreprise ;

Les entreprises concernées doivent analyser avec précaution les évolutions apportées par la nouvelle norme IFRS 3 et par les normes IAS 36 et 38 révisées et elles doivent rapidement évaluer leurs éventuels impacts sur la présentation des états financiers afin d'éviter les mauvaises surprises lors de leur implémentation.

Les principaux apports de la norme IFRS 3 signalés tout au long de cet aperçu feront l'objet de la première partie du présent mémoire. Elle sera donc dédiée à définir la méthode autorisée de comptabilisation des regroupements d'entreprise notamment en ce qui concerne la comptabilisation du goodwill. Il s'agira ensuite d'établir les critères de comptabilisation des immobilisations incorporelles séparément du goodwill, et enfin détailler l'amortissement et la dépréciation de ce dernier.



PREMIERE PARTIE : LE REGROUPEMENT D'ENTREPRISE SELON LES IFRS

Titre 1 : comptabilisation initiale du regroupement d'entreprise

1-Définition et classification des regroupements d'entreprise

La définition des regroupements d'entreprise visés par IFRS3 est plus large que les seules opérations d'acquisition visées par le règlement 99-02 ; elle inclut toute opération consistant à regrouper des entités distinctes ou des activités au sein d'une seule entité. D'où une possibilité bien plus restreinte en IFRS qu'en principes français d'utiliser une méthode de comptabilisation autre que la méthode de l'acquisition (juste valeur).

L'utilisation du terme « entité » et non entreprise permet de couvrir également toutes les opérations réalisées entre entités sans personnalité morale.

Il est explicitement précisé que la norme IFRS 3 couvre par exemple :

- La reprise des passifs, l'achat d'une partie des actifs nets d'une entité sans achat de titres, à condition que ces actifs nets constituent une ou plusieurs activités.
- Les cas rares de fusion entre égaux

2-Méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprise

2-1 Principe général

En IFRS, tous les regroupements d'entreprises définis de manière plus large qu'en principe français doivent être comptabilisés selon la méthode de l'acquisition (juste valeur) y compris pour les vraies fusions entre égaux dans lesquelles aucune entité ne prend le contrôle de l'autre. Au contraire, en principes français, bien que l'utilisation de la méthode d'acquisition soit la règle générale pour la comptabilisation des prises de contrôle, l'utilisation de la méthode dérogatoire, telle que prévue par le règlement 99 -0 devrait être encore autorisée dès lors que des conditions strictes sont remplies (sauf évolution des textes). Celle-ci permet de substituer au coût d'acquisition des titres de l'entreprise acquise, la valeur des actifs et passifs constitutifs des capitaux propres de celle-ci, telle qu'elle ressort, à la date d'acquisition, de ses comptes retraités aux normes comptables du groupe.



2- 2 Cas particulier

➤ **Regroupement d'entreprises sous contrôle commun**

Tous les regroupements entre entreprise sous contrôle commun sont comptabilisés sur la base des valeurs historiques consolidées, y compris lorsqu'il s'agit de restructurations externes (prise de contrôle exclusif, par exemple) selon la pratique dominante dans les pays anglo-saxons puisque la norme IFRS3 n'a pas prescrit le traitement comptable de ce type de regroupements. Au contraire, en principes français, les restructurations externes sont comptabilisées selon la méthode de l'acquisition (juste valeur).

➤ **Prise de contrôle par apport partiel d'actifs**

En IFRS, on comptabilise obligatoirement les prises de contrôle par apports partiels d'actifs qui n'entraînent pas l'entrée d'une entreprise dans le périmètre de consolidation (apports partiels d'actifs au profit du groupe) selon la méthode de la juste valeur, alors que selon certains experts, ces apports partiels d'actifs devraient être comptabilisés sur la base du traité d'apport en principes français.

3-Modalités de mise en oeuvre de la méthode d'acquisition

3-1 Identification de l'acquéreur

L'identification de l'acquéreur est essentielle pour la mise en oeuvre de la méthode de l'acquisition. En effet, l'évaluation des actifs et des passifs à leur juste valeur s'applique dans les seuls comptes de l'acquéreur et aux seuls actifs et passifs de l'entreprise acquise.

Si l'identification de l'acquéreur ne soulève pas de difficulté majeure lorsqu'il est évident que l'une des parties se regroupant a obtenu le contrôle de l'autre (et notamment la majorité de droits de vote), il n'en est pas toujours ainsi. Les IFRS sont alors beaucoup plus précises que les principes français sur les critères à retenir pour identifier l'acquéreur dans un certain nombre de cas particuliers:



- Lorsque la juste valeur de l'une des parties au regroupement est d'un montant significativement plus élevée que celle des autres parties au regroupement, l'entité ayant la juste valeur la plus élevée est probablement l'acquéreur.
- Lorsque le regroupement est rémunéré en cash, en autres actifs ou par échange d'instrument de capitaux propres, l'entité qui remet ces éléments de rémunération est probablement l'acquéreur.
- L'entité qui a le pouvoir de nommer l'équipe dirigeante de l'entité combinée est probablement l'acquéreur.

Application à des cas particuliers :

- **Les regroupements rémunérés en numéraire ou autres actifs :** c'est l'entité qui remet le numéraire ou les autres actifs qui est probablement l'acquéreur.
- **Les regroupements opérés par échange d'actions :** l'entité qui émet les actions est généralement l'acquéreur, c'est-à-dire l'entité qui obtient le contrôle de l'autre (ou des autres) entité (s) e regroupant ou de l'entité issue du regroupement.
- **Cas des acquisitions inversées :** dans certains cas, une entreprise obtient le contrôle légal d'une autre entreprise mais met en rémunération de cette prise de contrôle suffisamment de ses propres actions pour permettre aux anciens actionnaires de sa nouvelle filiale de prendre le contrôle de son propre capital. C'est l'entreprise juridiquement contrôlée qui doit être considérée comme l'acquéreur à condition que ce soit cette dernière qui ait le pouvoir de diriger les politiques opérationnelles et financières de la mère juridique afin d'obtenir les avantages de ses activités.
- **Regroupements opérés par création d'une entité nouvelle qui émet des actions :** L'IASB a en effet indiqué que le fait de considérer l'entité nouvelle créée comme acquéreuse aboutirait à traiter l'opération sur la base de sa forme juridique, et non de sa substance. La création de telles entités nouvelles étant, le plus souvent, liée à des considérations juridiques, fiscales ou autres qui n'ont aucun lien avec l'identification de l'acquéreur.



3-2 Détermination de la date d'acquisition

Date à laquelle le contrôle est transféré à l'acquéreur. L'existence d'une clause contractuelle de rétroactivité ne suffit pas à placer la date d'acquisition à une date antérieure à celle du transfert effectif du contrôle.

3-3 Détermination du coût d'acquisition

a- Détermination et suivi ultérieur du coût d'acquisition

Quel que soit le référentiel comptable utilisé, le coût d'acquisition est égal au montant de la rémunération remise au vendeur par l'acquéreur (liquidités, actifs ou titres émis par une entreprise comprise dans la consolidation estimés à leur juste valeur), majoré de tous les autres coûts directement imputables à l'acquisition. Lorsque le paiement est différé ou étalé, ce coût doit être actualisé si les effets de l'actualisation sont significatifs.

Lorsque la convention d'acquisition prévoit un ajustement du prix dépendant d'un ou plusieurs événements, le montant de la correction doit être inclus dans le coût d'acquisition à la date d'acquisition si cet ajustement est probable et si le montant peut être mesuré de façon fiable. Lors de la comptabilisation initiale d'une acquisition, il est en général possible d'estimer le montant de tout ajustement, même si une incertitude existe, sans porter atteinte à la fiabilité de l'information. Si ces événements futurs ne se produisent pas, ou s'il est nécessaire de revoir l'estimation, le coût d'acquisition est ajusté avec les répercussions correspondantes sur l'écart d'acquisition.

Le coût d'acquisition doit également être corrigé lorsqu'une éventualité affectant le montant du prix d'acquisition se résout postérieurement à la date d'acquisition.

En cas d'achat de titres en monnaies étrangères, le taux de conversion utilisé est le taux de change à la date d'entrée dans le périmètre de consolidation ou, le cas échéant, celui de la couverture (après correction du report – déport) si celle-ci a été prise avant l'opération. Les frais engagés pour mettre en place les couvertures sont également intégrés au coût d'acquisition des titres.



Dans tous les cas énoncés ci-dessus, outre la valeur des actifs remis par l'acquéreur au vendeur, le coût d'acquisition des titres inclut les coûts directs (droits d'enregistrement, frais d'émission des titres, honoraires versés aux consultants et experts externes participant à l'opération...) nets de l'économie d'impôts correspondante.

La norme IFRS 3 précise de manière explicite que la juste valeur des actifs et des passifs encourus ou assumés en échange de l'obtention du contrôle doit également être prise en compte. La juste valeur de chaque transaction d'échange (date de comptabilisation au bilan des titres reçus en échange) est déterminée à la date de chaque transaction d'échange (date de comptabilisation au bilan des titres reçus en échange) lorsque la prise de contrôle est opérée en plusieurs transactions, ou à la date de prise de contrôle lorsque celle-ci est réalisée par une transaction unique.

➤ **Evaluation des titres cotés émis en rémunération de l'acquisition**

La juste valeur des titres cotés émis en rémunération est la valeur de marché, correspondant généralement au cours de bourse. Cependant, certains cas font exception où il est possible de démontrer que le cours de bourse n'est pas un indicateur fiable de la juste valeur des titres émis (ceci ne peut être dû qu'à l'étroitesse du marché), ou que d'autres méthodes d'évaluation permettent une estimation plus fiable de la juste valeur de ces titres. La date d'évaluation de cette juste valeur est généralement la date d'obtention du contrôle en cas d'acquisition en une seule transaction ou la date de chaque transaction d'échange dans le cas contraire (date de comptabilisation des titres reçus en échange au bilan). Pour les fluctuations anormales du cours des titres cotés émis en rémunération autour de la date de transaction, elles ne sont pas prises en compte.

La juste valeur des garanties du prix d'acquisition payable en cash ou en autres titres doit être comprise dans le prix d'acquisition dès la date d'acquisition si la mise en œuvre de la garantie est probable et si elle peut être estimée de manière fiable. Les changements ultérieurs de la juste valeur de ces garanties sont comptabilisés comme suit :



- Ajustement payable en instruments de capitaux propres : imputation sur la valeur attribuée aux instruments ainsi émis et non en coût d'acquisition :
- Ajustements payables en instruments de dette : réduction ou augmentation de la prime d'émission ou de remboursement initialement comptabilisées, sans que le coût d'acquisition et l'écart d'acquisition soient affectés.
- Ajustements payables en cash : dispositions de la norme peu claires.

b- Autres coûts directs liés à l'acquisition

Il s'agit des coûts directement attribuables à l'acquisition, à l'exclusion des coûts administratifs dont les coûts de fonctionnement d'un service chargé des acquisitions et des autres coûts qui ne peuvent être rattachés à un regroupement d'entreprises en particulier.

- **Les frais d'émission des titres émis en rémunération d'un regroupement d'entreprises :** doivent être obligatoirement déduits des capitaux propres, même lorsqu'ils sont liés à un regroupement d'entreprises. Par contre selon le règlement 99-02 ils peuvent au choix de l'entreprise soit incorporés au coût d'acquisition de titres de la cible, ou déduit de capitaux propres.
- **Les coûts liés aux dettes financières contractées dans le cadre d'un regroupement d'entreprises :** les frais d'émission ne doivent pas être incorporés au coût d'acquisition des titres. En revanche, contrairement aux principes français, les frais d'émission d'emprunt sont déduits des dettes correspondantes et obligatoirement étalés sur la durée de vie de l'emprunt selon la méthode du taux d'intérêt effectif.
- **Les provisions pour restructuration de l'acquéreur :** elles sont exclues du coût d'acquisition de l'entreprise acquise. Il en est de même pour toutes les pertes futures et autres coûts devant résulter du regroupement d'entreprises.
- **Impôts liés aux coûts directs incorporables au coût d'acquisition :** les coûts directs liés à l'acquisition sont incorporés au coût d'acquisition pour leur montant brut non pour leur montant net d'impôt.



4- Identification des actifs et des passifs acquis

4-1 Identification des actifs et passifs acquis

Principes français	IFRS 3	Anticipation possible Des IFRS après 2005
<p>Les actifs et passifs identifiables de l'entreprise acquise, y compris les éléments incorporels, sont des éléments susceptibles d'être évalués séparément dans des conditions permettant un suivi de leur valeur. Pour les actifs incorporels, tel peut être notamment le cas des brevets, marques et parts de marché. Un actif incorporel n'est susceptible d'être inscrit séparément au bilan consolidé que si son évaluation peut être faite selon des critères objectifs et pertinents, essentiellement fondés sur les avantages économiques futurs qu'il permettra de dégager ou sur sa valeur de marché s'il en existe une.</p>	<p>Les actifs passifs et passifs éventuels de l'entreprise acquise sont considérés comme identifiables dès lors que :</p> <p>(a) il est probable que les avantages économiques futurs s'y rapportant iront à l'acquéreur ou que des ressources représentatives d'avantages économiques futurs sortiront de chez l'acquéreur; et</p> <p>(b) on dispose d'une évaluation fiable de leur coût ou de leur juste valeur.</p>	<p>Les actifs et passifs identifiables de l'entreprise acquise seraient constitués :</p> <p>(a) des actifs et des passifs de l'entreprise acquise immédiatement avant ce regroupement, évalués à leur juste valeur telle que celle-ci aurait été déterminée par l'entreprise acquise à cette date et ne tenant pas compte de la survenance de ce regroupement ;</p> <p>(b) Des autres actifs identifiables résultant du regroupement d'entreprise et des passifs assumés par l'acquéreur, mai uniquement lorsque ceux-ci résultent d'actions ou d'obligations provenant de tiers externes et qui ne sont pas sous le contrôle de l'entité acquise. Ces actifs et passifs seraient comptabilisés séparément du goodwill si et seulement si leur juste valeur peut déterminée de manière fiable</p>



Exemples d'éléments qui constitueraient (ou ne constitueraient pas) des passifs identifiables Lors de l'acquisition (IFRS après 2005. sauf anticipation) Pour illustrer le principe général d'identification des actifs et passifs acquis, les exemples suivants ont été présentés lors de la réunion commune de l'IASB et du FASB du 22 octobre 2003.

Exemple I :

Une entreprise acquiert 100% d'une autre entreprise S qui a un accord contractuel avec l'un de ses fournisseurs. Cet accord prévoit que S paierait une somme à ce fournisseur si elle fait l'objet d'une opération de regroupement. Bien que l'existence de cet accord implique que S a une obligation actuelle immédiatement avant le regroupement, la valeur attribuée à ce passif devrait être déterminée sans prendre en compte le fait que S doit faire effectivement l'objet d'un regroupement. Ainsi, la valeur attribuée à cette obligation serait nulle. Le futur paiement au fournisseur (qui est lié à la survenance du regroupement) devrait alors être traité comme une charge post acquisition de l'entité issue du regroupement.

Exemple 2:

Une entreprise acquiert 100 % d'une autre entreprise S qui a un engagement vis-à-vis de ses salariés prévoyant le paiement d'indemnités à ses salariés si l'entreprise était acquise. Bien que cet accord crée une obligation actuelle de S vis-à-vis de ses salariés juste avant le regroupement, la valeur de cette obligation devrait être déterminée sans prendre en compte le fait que S fait l'objet d'un regroupement et la valeur de cet engagement serait donc égale à zéro. Les dépenses engagées par S constitueraient des charges post acquisition de l'entité issue du regroupement.

En revanche, l'exemple suivant illustre un élément qui constituerait un passif identifiable à la date d'acquisition.



Exemple 3:

Une loi votée oblige les entreprises à éliminer l'amiante de leurs installations. Dans le cadre de cette loi, certaines entreprises (dont S) sont exemptées d'éliminer l'amiante, sauf si elles sont acquises dans le cadre d'un regroupement. Une entreprise acquiert 100 % de S et du fait du regroupement, S est tenue d'éliminer l'amiante. L'obligation de dépollution devrait alors être comptabilisée comme un passif identifiable à la date d'acquisition. L'acquéreur étant tenu d'assumer cette obligation en raison de dispositions législatives.

4-2 Critères d'identification spécifiques aux provisions pour risques et charges

➤ **Provisions pour risques et charges**

En IFRS, les coûts de restructuration de l'entreprise acquise ne peuvent être constatés en passif identifiable que s'ils constituent au plus tard à la date d'acquisition, un passif de cette entreprise. C'est à dire si le plan est annoncé au plus tard à la date d'acquisition.

Au contraire, en principes français, le délai de formalisation et d'annonce du ln peut aller jusqu'à la fin du délai d'affectation (soit parfois 24 mois après la date d'acquisition).

<i>Principes français</i>	<i>IFRS 3</i>
<p><i>Les coûts de restructuration de l'entreprise acquise autres que ceux qui bénéficient à des activités qui se poursuivent sont considérés comme un passif identifiable si le plan, mis à l'étude dès la date d'acquisition, est détaillé et annoncé au plus tard à la fin du délai d'affectation (jusqu'à 24 mois).</i></p>	<p><i>Les coûts de restructuration de l'entreprise acquise ne peuvent être comptabilisés en passif identifiable que s'ils constituent, au plus tard à la date d'acquisition un passif de l'entreprise acquise c'est-à-dire si:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>le plan de restructuration est détaillé et annoncé ou commencé d'être exécuté au plus tard à la date d'acquisition.</i> ➤ <i>et sa mise en oeuvre n'est pas conditionnée par le regroupement d'entreprises (cette obligation ne constituant pas immédiatement avant le regroupement d'entreprises, une obligation actuelle de l'acquise, ni une obligation possible dont la réalisation dépend d'un événement futur incertain qui n'est pas sous le contrôle de l'entreprise acquise).</i>



➤ **Pertes d'exploitations futures**

En IFRS contrairement aux principes français :

- Interdiction de prendre en compte pour l'évaluation des actifs identifiables acquis les pertes d'exploitation futures liées aux conditions d'exploitation par l'acquéreur ou par l'entreprise acquise. Ces actifs devant être évalués en IFRS à leur valeur de marché avec si nécessaire comptabilisation des pertes de valeur liées aux intentions ou conditions d'exploitation, spécifiques de l'acquéreur ou de l'acquise en résultat de l'exercice d'acquisition ; il est interdit en conséquence de constituer une provision au passif même lorsque les pertes d'exploitation futures sont celles d'un secteur complet destiné à être cédé ou arrêté ;
- Evaluation des actifs ou groupes d'actifs destinés à être cédés (définis de manière stricte) à leur juste valeur nette des frais de cession mais sans prise en compte de pertes d'exploitation futures.



<i>Principes français</i>	<i>IFRS 3</i>
<p>Activités poursuivies: les actifs affectés à des activités déficitaires de l'entreprise acquise qui sont destinées à être poursuivies sont évalués à leur valeur d'utilité pour l'acquéreur, celle-ci tenant compte, en pratique, des pertes d'exploitation futures. Ces pertes ne peuvent toutefois pas donner lieu à comptabilisation d'un passif en cas de perte future « non affectée » à l'évaluation d'un actif particulier.</p> <p>Secteurs complets destinés à être arrêtés ou cédés : leur valeur de réalisation nette (valeur d'entrée au bilan de l'acquéreur) doit prendre en compte les pertes d'exploitation futures et, dans les cas exceptionnels où cette valeur de réalisation nette est négative, celle-ci doit être comptabilisée au passif du bilan, par dérogation aux règles générales relatives la comptabilisation des passifs.</p>	<p>Les actifs sont évalués, de manière générale, à leur valeur de marché, sans tenir compte des intentions de l'acquéreur ni de celles de l'entreprise acquise (conditions d'exploitation, etc.).</p> <p>Cette valeur de marché peut être différente de la valeur d'utilité retenue en principes français, par exemple lorsque les conditions d'exploitation par l'acquéreur sont moins favorables que celles que retiendrait un tiers.</p> <p>Dans ce cas, les conséquences défavorables des conditions d'exploitation par l'acquéreur sont comptabilisées en résultat de l'exercice d'acquisition au travers d'une perte de valeur calculée par différence entre la valeur recouvrable des actifs (celle-ci tenant indirectement compte des pertes d'exploitation futures) et leur valeur de marché. Aucune provision pour pertes d'exploitation futures ne peut cependant être comptabilisée au passif, même lorsque ces pertes concernent les secteurs destinés à être abandonnés ou cédés.</p> <p>Dans le cas particulier des actifs ou groupes d'actifs destinés à être cédés dès la date d'acquisition : ILS sont évalués à leur juste valeur nette des frais de cession.</p> <p>Cette disposition ne modifie toutefois pas :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la non prise en compte des pertes d'exploitation futures dans la juste valeur de ces actifs et groupes d'actifs lorsque ces pertes d'exploitation sont liées à des conditions spécifiques à l'acquéreur ou à l'entreprise acquise, - l'interdiction de comptabiliser des provisions pour pertes d'exploitation au passif.

➤ **Obligations de l'entreprise acquise dont le règlement dépend du regroupement**

Les obligations de l'entreprise acquise dont le règlement dépend du regroupement d'entreprises ont comptabilisé en passifs identifiables en contrepartie de good-will.



<i>Principes français</i>	<i>IFRS 3</i>
<p><i>Aucune disposition spécifique dans le Règlement 99.02. selon quelques réflexions, comptabilisation obligatoire en passif identifiable acquis (c'est-à-dire par la contrepartie du goodwill) car il s'agit d'un passif de l'entreprise acquise au plus tard à la date d'acquisition</i></p>	<p><i>Comptabilisation obligatoire à la date d'acquisition en passif identifiable acquis des obligations contractuelles de l'entreprise acquise constituant un passif de cette entreprise au plus tard à la date d'acquisition, à condition que la juste valeur de ces obligations puisse être évaluée de manière fiable.</i></p>

➤ **Les obligations implicites de l'acquéreur, mais pas de l'entreprise acquise**

<i>Principes français</i>	<i>IFRS 3</i>
<p><i>Non précisé de manière spécifique par le Règl. 99-02, mais, ces obligations implicites constituent un passif identifiable acquis (en contrepartie du goodwill), conformément au principe général selon lequel l'évaluation des passifs de l'entreprise acquise doit tenir compte de tous les risques et charges identifiés à la date d'acquisition et des intentions de l'acquéreur.</i></p>	<p><i>Non précisé de manière spécifique, mais ces obligations ne constituent pas un passif de l'entreprise acquise. En effet en IFRS :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ les intentions de l'acquéreur ne doivent pas être prises en compte pour l'évaluation des actifs et passifs identifiables acquis, sauf exception pour les actifs et groupes d'actifs destinés être cédés. ➤ les passifs ne doivent pas être comptabilisés par la contrepartie du goodwill au titre des coûts que l'on s'attend à encourir du fait de l'acquisition, que ces coûts soient liés à l'acquéreur ou l'entreprise acquise.



Exemple d'obligations implicites de l'acquéreur, mais pas de l'entreprise acquise :

Ce cas vise par exemple, la comptabilisation des coûts associés à la dépollution d'un terrain de l'entreprise acquise lorsque celle-ci ne constitue ni une obligation légale ni une obligation implicite de l'entreprise acquise mais constitue, au contraire, après l'acquisition, une obligation implicite de l'acquéreur. Celui-ci ayant toujours affiché une politique de préservation de l'environnement et de dépollution de ses terrains contaminés.

➤ **Obligations implicites de l'entreprise acquise, mais pas de l'acquéreur**

Ces obligations ne sont pas abordées de manière explicite en IFRS. Cependant, selon quelques experts en la matière on les comptabilise en tant qu'un passif identifiable si l'obligation implicite constitue un passif de l'entreprise acquise à la date d'acquisition ou si elle constitue un passif éventuel dont la juste valeur peut être déterminée de manière fiable.

4.3 Critères d'identification spécifiques aux actifs et passifs éventuels

➤ **Les actifs éventuels**

Selon les Principes français et les IFRS, les actifs éventuels sont Exclus des actifs identifiables acquis car ils ne répondent pas à la définition des actifs et ne font l'objet d'aucune disposition spécifique dérogatoire.

➤ **Les passifs éventuels**

Ces passifs ne sont pas identifiés selon les principes français. Par contre en IFRS, il est prévu d'une manière obligatoire de Comptabiliser séparément, dans les comptes de l'acquéreur, des passifs éventuels de l'entreprise acquise à leur juste valeur (montant qu'un tiers accepterait de payer pour les assumer en tenant compte de tous les flux de trésorerie futurs attendus), dès lors que celle-ci pourrait être évaluée de manière fiable à la date d'acquisition. Les obligations potentielles de l'acquise résultant d'événements passés deviennent en effet des obligations actuelles de l'acquéreur au moment du regroupement d'entreprises, car l'acquéreur a une obligation de se tenir prêt (« stand ready obligation ») à les assumer.



5-Comptabilisation initiale des actifs et des passifs identifiables

5-1 Principe général

Dans les deux référentiels (français et IFRS), les actifs et passifs et, en IFRS, également les passifs éventuels de l'entreprise acquise qui répondent aux critères d'identification doivent être comptabilisés au bilan consolidé de l'acquéreur, à la date d'acquisition, séparément du goodwill.

Toutefois, par exception à ce principe général, les projets de recherche et développement en cours de l'entreprise acquise qui répondent aux critères d'identification font l'objet d'un traitement comptable spécifique en principes français.

5-2 Cas particulier des projets de recherche et développement en cours

En IFRS, les projets de recherche et développement en cours sont comptabilisés à l'actif du bilan consolidé de l'acquéreur, soit comme partie intégrante de l'écart d'acquisition s'ils ne répondent pas aux conditions de comptabilisation séparément du goodwill, soit séparément du goodwill en immobilisations incorporelles, à leur juste valeur, s'ils répondent à ces conditions.

Contrairement aux principes français, en IFRS, il est impossible de comptabiliser ces projets en cours en charges de l'exercice d'acquisition.

- **Projets ne répondant ni aux critères d'identification ni aux conditions d'immobilisation** : ils sont inclus dans le goodwill pour les deux référentiels.
- **Projets répondant aux critères d'identification mais non aux conditions d'immobilisations** : la partie du coût d'acquisition correspondant aux projets de recherche et développement en cours, identifiables et évaluables de manière fiable, est comptabilisée immédiatement en charge selon les principes français. En IFRS, ces projets sont comptabilisés séparément à l'actif du bilan consolidé de l'acquéreur et non en charges de l'exercice.



➤ **Projets répondant aux critères d'identification et aux conditions d'immobilisation :**

La partie du coût d'acquisition correspondant à des projets de recherche appliquée et de développement en cours, identifiables et évaluables de manière fiable, nettement individualisés et ayant de sérieuses chances de rentabilité commerciale, est immobilisée si telle est la méthode du groupe selon le règlement 99-02. En IFRS, ils sont obligatoirement immobilisés.

5-3 Détermination des valeurs d'entrée (« justes valeurs ») des actifs et des passifs identifiables acquis

En règle générale, il est strictement interdit en IFRS de prendre en compte les intentions et l'usage prévu par l'acquéreur pour déterminer la juste valeur des actifs et passifs identifiables acquis. Les conséquences défavorables des décisions prises par l'acquéreur et / ou des conditions d'exploitation spécifiques à l'acquéreur ou l'entreprise acquise sont donc comptabilisées en IFRS, en résultat postérieurement à l'acquisition et non en contrepartie à l'écart d'acquisition comme en principes français. Cette divergence ne s'applique pas aux actifs destinés à être cédés qui sont évalués suivant ces deux référentiels à leur juste valeur nette des de cession (égale au prix de cession net des frais de cession).

L'exception est relative aux actifs et passifs d'impôt : les impôts différés sont évalués en IFRS selon leur valeur nominale et non leur valeur actualisée comme c'est le cas en principes français dès lors que certaines conditions son réalisées.



Principes français	IFRS 3
<p>tous les actifs et passifs identifiables doivent être évalués à leur juste valeur, celle-ci devant être déterminée en respectant les principes généraux suivants :</p> <p>La prise en compte de la situation existant à la date de prise de contrôle effectif;</p> <p>La prise en compte de l'usage prévu par l'entreprise consolidante, en distinguant :</p> <ul style="list-style-type: none"> • les biens non destinés à l'exploitation (évalués à leur valeur de marché à la date d'acquisition ou, en l'absence de valeur de marché, à leur valeur nette de réalisation), et les biens destinés à l'exploitation (évalués à leur valeur d'utilité pour l'entreprise consolidante); ▪ non prise en compte des méthodes comptables de l'entreprise consolidante; ▪ limitation de l'écart d'acquisition négatif à des cas exceptionnels. 	<p>Tous les actifs et passifs identifiables doivent être évalués à leur juste valeur, à l'exception :</p> <ul style="list-style-type: none"> - des impôts différés qui sont évalués selon la norme IAS 12, c'est-à-dire notamment sans recours à l'actualisation ; - des engagements de retraite et assimilés qui sont comptabilisés et évalués conformément aux dispositions de la norme IAS 19.108. <p>La juste valeur des actifs et passifs acquis doit être déterminée sans prise en compte des intentions ou de l'usage prévu par l'acquéreur, sauf pour les actifs et groupes d'actifs nouvellement acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises et destinés à être cédés, qui sont évalués à leur juste valeur nette des frais de cession.</p>

- **Valeur d'entrée et juste valeur en principes français** : Le règlement 99-02 ne parle pas explicitement de la juste valeur pour l'évaluation des actifs et passifs identifiables, mais de « Valeur d'entrée ». Toutefois, les principes retenus pour la détermination de cette « valeur d'entrée » sont le plus souvent, ceux généralement admis au plan international pour la détermination de ce qui est communément appelé valeur juste valeur.



***5-4 Evaluation initiale des intérêts minoritaires : Ré estimation totale/
partielle***

La Ré estimation totale consiste à inscrire au bilan consolidé les actifs et les passifs identifiables d'une entreprise intégrée globalement pour leur juste valeur totale, les intérêts minoritaires étant en conséquence égaux à leur quote-part dans cette juste valeur.

La ré estimation partielle consiste par contre à inscrire au bilan consolidé les actifs et passifs identifiables d'une entreprise intégrée globalement pour une valeur égale à la somme de la part d'intérêt de l'acquéreur dans les justes valeurs des actifs et passifs identifiables acquis et de la part des minoritaires dans les valeurs comptables, avant l'acquisition, des actifs et passifs de l'entreprise acquise.

<i>Principes français</i>	<i>IFRS 3</i>
<p><i>Les droits des minoritaires sont calculés sur la base de l'actif net réévalué de l'entreprise acquise. Toutefois les entreprises qui pratiquaient jusqu'à présent la méthode de ré estimation partielle peuvent continuer à le faire. Cette méthode consiste à limiter la ré estimation des éléments identifiables à la quote-part de titres acquis. Les droits des minoritaires sont donc pris en compte sur la base de la valeur comptable des éléments telle qu'elle ressort du bilan de l'entreprise acquise.</i></p>	<p><i>Ré estimation totale obligatoire.</i></p>



6-Identification « tardive » des actifs et passifs acquis et/ou modification des valeurs initialement attribuées aux actifs et passifs acquis

➤ A l'intérieur du délai d'affectation

En IFRS un délai d'affectation plus court qu'en principes français (12 mois à compter de la date d'acquisition au lieu d'un délai maximal de 24 mois en principes français).

En outre en IFRS, en cas de modification de la valeur des actifs et passifs identifiables acquis à l'intérieur du délai d'affectation. Cette modification calculée de manière rétrospective comme si elle avait été réalisée dès la date d'acquisition est imputée sur les capitaux propres d'ouverture ; les comptes des périodes précédentes présentées en comparatif sont retraités de manière rétrospective. Au contraire en principes français, cette modification est imputée en résultat de la période et les comptes des périodes antérieurs ne sont pas retraités.



<i>Principes français</i>	<i>IFRS 3</i>
<p><i>Modification rétroactive de la valeur nette comptable des actifs et passifs concernés et du goodwill, comme si ces modifications avaient été faites dès la date d'acquisition.</i></p> <p><i>Comptabilisation de l'impact net (correction rétrospective des amortissements de l'actif ou du passif concerné, correction rétrospective des amortissements de l'écart d'acquisition,) en résultat de l'exercice du changement.</i></p> <p><i>Le délai d'affectation expire à la clôture du premier exercice ouvert après l'exercice de l'acquisition.</i></p> <p><i>En pratique, ce délai peut aller jusqu'à 24 mois (si acquisition en début d'exercice).</i></p>	<p><i>Similaires aux principes français sauf pour la comptabilisation de l'impact en résultat, Tout impact qui en résulte. par exemple lié à la correction des amortissements cumulés actifs identifiables concernés et/ou des dépréciations éventuelles du goodwill, doit être imputé en capitaux propres d'ouverture et les comptes présentés en comparatifs doivent être retraités de manière rétrospective comme si Les modifications avaient été opérées dès la date d'acquisition,</i></p>

➤ **Après l'expiration du délai d'affectation**

En IFRS, comme dans les principes français comptabilisation de l'impact des plus ou moins-values et des dotations ou reprises de provisions constatées par rapport aux valeurs attribuées lors de la première consolidation en résultat de l'exercice du changement, sans ajustement de l'écart d'acquisition.

Il en serait de même de la modification des valeurs initialement attribuées à ces actifs et passifs qui ne constitueraient pas des corrections d'erreurs.



7- Principes généraux de comptabilisation du goodwill

7-1 Good-will positif

En IFRS, le goodwill est comptabilisé au bilan consolidé de l'acquéreur pour la totalité et non uniquement de la partie de ce goodwill qui correspond à la quote-part de l'acquéreur, comme c'est le cas en principes français. L'amortissement de celui-ci est interdit, il est soumis plutôt à des tests de dépréciation.

<i>Principes français</i>	<i>IFRS 3</i>
<p><i>Inscrit à l'actif pour un montant égal à la différence entre le coût d'acquisition</i></p> <p><i>la quote-part de l'acquéreur dans la juste valeur des actifs et passifs identifiables acquis.</i></p> <p><i>Amortissement ultérieur obligatoire.</i></p> <p><i>Réalisation de tests de dépréciation en cas d'événement défavorable. Pas d'obligation d'opérer un test de dépréciation annuel en cas d'amortissement sur une durée supérieure à 20 ans.</i></p>	<p><i>Inscrit à l'actif pour un montant égal à la différence entre le coût d'acquisition et la quote-part de l'acquéreur dans la juste valeur des actifs, passifs et passifs éventuels identifiables acquis</i></p> <p><i>Réalisation d'un test de dépréciation avant la fin de l'exercice d'acquisition, puis tests annuels obligatoires .Pas d'amortissement du good-will.</i></p>



7-2 Good-will négatif

La terminologie « good-will négatif » n'est pas utilisée dans IFRS 3 : elle est remplacée par l'expression « excédent de la quote-part d'intérêts de l'acquéreur dans la juste valeur des actifs, passifs et passifs éventuels acquis par rapport au coût. Nous utiliserons ci-après par simplification le terme excédent » ou « excédent résiduel ».

- Montant initial du good-will négatif

<i>Principes français</i>	<i>IFRS 3</i>
<i>Excédent de la quote-part l'acquéreur dans les justes valeurs des actifs et passifs identifiables acquis sur le coût d'acquisition, Toutefois, si les actifs incorporels identifiables ne font pas l'objet d'un marché actif, leur valeur d'entrée doit être limitée à un montant qui ne génère pas un goodwill négatif ou qui n'en augmente pas le montant,</i>	<i>Dans tous les cas, excédent de la quote-part d'intérêts l'acquéreur dans les justes valeurs des actifs, passifs et passifs éventuels identifiables acquis sur le coût d'acquisition. Pas de limitation de la valeur attribuée aux immobilisations incorporelles ne faisant pas l'objet d'un marché actif.</i>

- Modalités de reprise du good-will négatif en résultat

<i>Principes français</i>	<i>IFRS 3</i>
<i>Reprise en résultat sur une durée reflétant les hypothèses retenues et les objectifs fixés lors de l'acquisition.</i>	<i>Comptabilisation immédiate en résultat de l'exercice d'acquisition, après vérification de la correcte identification et évaluation des actifs, passifs et passifs éventuels acquis.</i>



- **Présentation du « good-will négatif » au bilan consolidé**

<i>Principes français</i>	<i>IFRS 3</i>
<i>Goodwill négatif présenté au passif du bilan,</i>	<i>Non applicable, l'excédent étant comptabilisé immédiatement en résultat.</i>



Titre 2 : Distinction immobilisation incorporelle/ good-will dans le cadre d'un regroupement d'entreprises

1-Critères de distinction immobilisations incorporelle/ good-will dans le cadre d'un regroupement d'entreprise

En IFRS, les parts de marché et les autres relations clients qui ne font l'objet d'aucune protection légale ou contractuelle et qui ne sont pas séparables de l'entreprise acquise ne répondent pas à la définition d'une immobilisation incorporelle et ne sont donc pas comptabilisés séparément du good-will ; les relations clients non contractuelles répondent cependant à la définition d'une immobilisation incorporelle lorsqu'elles font l'objet de transactions d'échange.

Au contraire, en principes français actuels, ces éléments répondent généralement à la définition moins restrictive des immobilisations incorporelles et sont comptabilisées séparément du good-will dès lors qu'elles peuvent faire l'objet d'un suivi ultérieur.

Les critères de distinction des immobilisations incorporelles du good-will sont de deux niveaux :

- Respect de la définition des immobilisations incorporelles.
- Respect des conditions de comptabilisation séparément du good-will.

1-1 Définition des immobilisations incorporelles

Une immobilisation incorporelle est tout élément non monétaire sans substance physique respectant les trois conditions suivantes :

- **Identifiable**: c'est-à-dire qu'il remplit les deux critères suivants : il est séparable de l'entité acquise (**critère de séparabilité**), susceptible d'être vendue, transféré, breveté, loué ou échangé soit individuellement, soit conjointement avec un contrat, un actif ou un passif auquel il est lié ; ou il résulte de droits légaux ou contractuels (critère légal contractuel).



- **Contrôlé** par l'entreprise du fait d'événements passés, celle-ci ayant le pouvoir d'obtenir les avantages économiques futurs correspondants et également celui de restreindre l'accès des tiers à ces avantages ; le contrôle suppose que l'entreprise ait la maîtrise des avantages économiques futurs et qu'elle assume tout ou partie des risques afférents.
- Porteur d'avantages économiques futurs.

1-2 Conditions de comptabilisation d'une immobilisation incorporelle séparément du good-will.

- **Répond à la définition d'un actif incorporel**
- **Peut être évaluée de façon fiable** : afin d'éviter que l'impossibilité d'évaluer de manière fiable la juste valeur des éléments incorporels acquis dans le cadre du regroupement d'entreprise soit utilisée de manière abusive pour éviter de comptabiliser certaines immobilisations incorporelles séparément du good-will .IAS 38 précise que :
 - La juste valeur d'une immobilisation incorporelle acquise dans le cadre du regroupement d'entreprise peut généralement être évaluée de manière fiable.
 - Il est présumé que la juste valeur des immobilisations incorporelles qui ont une durée de vie finie (déterminée) est déterminable de manière fiable.
 - L'existence de plusieurs hypothèses pour l'estimation de la juste valeur d'une immobilisation incorporelle doit être prise en tant que telle dans l'évaluation de cette juste valeur et non pas être utilisée pour démontrer que la juste valeur ne peut pas être déterminée de manière fiable.
 - Les seules conséquences dans lesquelles il ne devrait pas être possible de déterminer la juste valeur d'une immobilisation incorporelle de manière fiable seraient relatives aux actifs incorporels résultant de droits légaux ou contractuels non séparables mais ne faisant pas l'objet de transactions similaires.



→ Lorsqu'un actif incorporel est séparable mais conjointement avec d'autres actifs corporels ou incorporels qui lui sont liés. L'acquéreur reconnaît ce groupe d'actifs comme un seul actif séparément du good-will, à condition que les justes valeurs individuelles des actifs de ce groupe ne soient pas mesurables de façon fiable et/ou que ces actifs aient la même durée d'utilité.

A titre d'exemple, un titre de magazine peut ne pas être cessible séparément de la liste des abonnés à ce magazine.

2- Eléments incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprise

2-1 Eléments incorporels liés au marketing

Les exemples ci-après d'éléments incorporels liés au marketing peuvent, en général être comptabilisés séparément du good-will tant en IFRS qu'en principes français.

- *Marques bénéficiant de droits légaux (marques de fabrique, de service ou collective ; appellations et certifications, signes de reconnaissance d'une marque)* puisqu'elles répondent au critère légal contractuel.
- *Marques ne bénéficiant pas de droits légaux* : cas en principe exceptionnels à condition qu'elles soient séparables de l'entreprise acquise seules ou conjointement avec d'autres actifs, ce qui est généralement le cas.
- *Titres de journaux*, répondent au critère légal contractuel et au critère de séparabilité.
- *Noms de domaines Internet déposés* : répondent au critère légal contractuel.
- *Ententes commerciales* : répondent au critère légal contractuel.



2-2 Eléments incorporels liés aux clients

En IFRS, comme ne principes français, les éléments incorporels liés aux clients peuvent, en général, être comptabilisés séparément du good-will. Toutefois, selon les IFRS et contrairement aux principes français actuels, impossibilité de comptabiliser séparément du good-will les relations clients non contractuelles ne faisant pas l'objet de transactions d'échanges, comme par exemple pour les parts de marché, ces éléments étant considérés comme insuffisamment contrôlés pour répondre à la définition des immobilisations incorporelles.

- *Listes de clients (listes de noms, coordonnées, historiques de commandes)* à distinguer des carnets de commandes et des contrats clients. Ces listes répondent au critère de séparabilité (elles sont souvent louées ou échangées) mais à condition qu'il n'y ait aucune clause contractuelle ou légale interdisant la vente, la location ou le transfert de informations contenues dans ces listes.
- *Carnets de commandes* : car respectent le critère légal contractuel même si les commandes peuvent être annulées.
- *Relations contractuelles avec les clients et relations commerciales y afférentes* : de même, ces éléments respectent le critère légal contractuel, même si des clauses de confidentialité ou d'autres clauses contractuelles interdisent la vente ou le Transfert des contrats séparément de l'entité acquise. Conformément au principe général, il faut que la juste valeur puisse être déterminée de manière fiable.
- *Relations clients non contractuelles* : on distingue à ce niveau entre deux relations celles faisant l'objet de transactions d'échanges, elles sont comptabilisées séparément car ces transactions sur des actifs similaires permettent de démontrer que le critère de séparabilité est respecté et procure également des informations sur le prix de ces échanges qui peuvent être considérées lors de l'estimation de la juste valeur. Dans l'autre cas de figure (relations avec des clients inconnus ou non identifiés) elles ne répondent ni au critère légal contractuel ni au critère de séparabilité et ne sont pas comptabilisées séparément.



2-3 Eléments incorporels liés aux arts

Les éléments incorporels liés aux arts peuvent en règle générale, être comptabilisés séparément du good-will. Les pièces de théâtre, opéras, ballets, livres, magazines, journaux ou autres œuvres littéraires, œuvres musicales, image, photographies, œuvres audiovisuelles sont comptabilisés séparément lorsqu'ils sont protégés par des droits légaux (copyright).

2-4 Eléments incorporels liés à des contrats

- *Contrats de licence, de royalties, de franchises ; droits de diffusion audiovisuelle :* ces contrats répondent au critère légal contractuel.
- *Contrats de publicité, de construction, de gestion, de fourniture des services ou d'approvisionnement répondent au critère légal contractuel.*
- *Contrats de location simple :*

Lorsque l'entreprise acquise est le bailleur, ces contrats sont comptabilisés séparément car répondent au critère légal contractuel ; l'évaluation du bien loué doit tenir compte de la comptabilisation séparée des contrat de location simple à leur juste valeur. Ainsi le bien loué devrait généralement être évalué en tenant compte de loyers au prix de marché et seuls les contrats conclus à des prix différent de ce prix devraient donner lieu à comptabilisation d'une immobilisation incorporelles (contrats de favorables ou ayant une valeur de marché positive) ou d'un passif (contrats défavorables).

Dans le cas contraire, c'est-à-dire l'entreprise acquise est locataire, le fait que le contrat soit une location simple (c'est-à-dire, que le locataire ne contrôle pas la quasi-totalité des risques et avantages liés à la propriété des biens) ne signifie pas qu'il ne contrôle pas les avantages liés au contrat lui-même, à savoir le droit d'usage, à de conditions éventuellement plus favorables que celles du marché et, le cas échéant, le droit de transférer le contrat de location à un tiers. C'est ce droit d'usage ou le droit de transfert de la location qui font l'objet de comptabilisation d'une immobilisation incorporelle.



➤ *Les contrats de location financement*

S'agissant du bailleur, on comptabilise une créance financière résiduelle liée au contrat de location financement. Celle-ci est évaluée aux conditions du marché à la date d'acquisition et comptabilisée séparément du good-will.

Du côté du locataire, c'est le bien loué et la dette résiduelle correspondante qui ont été évalués à leur juste valeur et comptabilisés séparément du good-will, respectivement à l'actif (en immobilisation corporelle ou incorporelle) et au passif (en dettes) du bilan.

➤ *Les permis de construire* : répondent au critère légal contractuel.

➤ *Les concessions (autoroute, distribution d'eau, exploration pétrolière, exploitation forestière, minière, couloirs aériens)* répondent de même au critère légal contractuel.

➤ *Les contrats de travail de personnes clés ayant des compétences techniques spécifiques* : répondent au critère légal contractuel mais uniquement dans les cas particuliers où :

→ Les contrats sont avantageux du point de vue de l'acquéreur (conditions de rémunération plus favorables que celles du marché) ;

→ Il existe un droit légal permettant à l'acquéreur de pouvoir bénéficier des avantages économiques futurs attendus de la présence des salariés.

D'une manière générale, les contrats conclus avec des personnes doivent faire l'objet, dans tout le cas d'une analyse au cas par cas. En effet, le contenu de ce contrat peut être variable d'un contrat à l'autre et certains d'entre eux n'offrent que des garanties limitées à l'acquéreur en cas de prise de contrôle. Ainsi, en IFRS la présomption selon laquelle le critère légal contractuel est rempli devrait faire l'objet d'une analyse critique et en l'absence de savoir-faire très spécifique/ et ou d'une différence significative entre condition de rémunération sur le marché à la date d'acquisition, la juste valeur devrait être déterminée avec prudence.



2-5 Eléments incorporels liés à la technologie

➤ *Frais de recherche et développement*

Pour le cas des projets de recherche et développement en cours à la date d'acquisition, on les comptabilise séparément du good-will si et seulement si les critères généraux d'identification des immobilisations incorporelles sont remplis, ce qui est généralement le cas car ils répondent au moins au critère de séparabilité.

Pour ce qui est des projets ayant abouti, le même traitement est envisagé car la juste valeur peut être déterminée de manière fiable.

➤ *Les technologies brevetées* : répondent au critère légal contractuel et sont donc comptabilisés séparément.

➤ *Les secrets commerciaux (formule, modèle, programme, procédé, méthode, technique ou processus qui créent de la valeur économique, présente ou future, du fait de rester secrets et dont le secret est protégé)*, ils sont comptabilisés séparément à condition qu'ils soient protégé juridiquement s'ils sont séparables de l'entité acquise soit individuellement soit conjointement avec un autre actif (par exemple une marque), un passif ou un contrat, ce qui est généralement le cas.

➤ *Les bases de données* : Elles sont comptabilisés séparément du good-will car même lorsqu'elles ne sont pas protégées, elles peuvent être, et sont souvent échangées et répondent au critère de séparabilité.

2-6 Autres catégories d'immobilisations incorporelles

En IFRS, les charges à répartir et les frais d'établissement ne sont pas comptabilisés séparément du good-will car ils ne répondent ni au critère de séparabilité ni au critère légal contractuel.



Titre3 : Good-will amortissement et dépréciation

1-Amortissement du good-will

1-1 Principe général d'amortissement

En IFRS, l'écart d'acquisition positif n'est pas amorti mais fait l'objet d'un test annuel de dépréciation. Au contraire, aux principes français, l'amortissement de cet écart est établi selon un plan qui doit refléter aussi raisonnablement que possible, les objectifs fixés et documents retenus lors de l'acquisition.

S'agissant des fonds commerciaux qui sont assimilables aux écarts d'acquisition, ils ne sont pas amortis mais font l'objet d'un test annuel de dépréciation. Même si leur potentiel s'amointrit avec le temps, l'usage, le changement technique ou toute autre cause, cet amoindrissement est constaté au travers des dépréciations.

1-2 Modalités d'amortissement

Pour ce qui est des principes français, la durée d'amortissement privilégiée est la durée retenue à l'origine pour calculer la rentabilité de l'investissement. En pratique, elle ne dépasse pas 40ans. L'amortissement doit refléter le rythme attendu de consommation des avantages économiques futurs. En pratique, le mode linéaire est retenu dans la quasi-totalité des cas, quant à l'amortissement en fonction des résultats de la filiale acquise il est interdit.

Les changements défavorables doivent conduire soit au rallongement de la durée d'amortissement résiduelle (si le good-will est recouvrable mais sur une durée plus longue), soit à un amortissement exceptionnel (provisions pour dépréciations exclues). Les changements favorables doivent entraîner une révision du plan d'amortissement futur.



2-Dépréciation du Good-will

La dépréciation du good-will a été abordée par la norme IAS 36, l'objectif de cette norme est de s'assurer que les actifs de l'entité sont comptabilisés pour une valeur qui n'excède pas leur valeur recouvrable. Cependant dans le cas où l'actif ne génère pas d'entrées de trésorerie indépendamment d'autres actifs de l'entité (cas du good-will) et où sa valeur d'utilité ne peut pas être estimée à un montant proche de sa juste valeur nette des coûts de vente, il doit être affecté à une ou plusieurs unités génératrices de trésorerie (UGT).

De manière pratique trois étapes sont identifiées pour la réalisation des tests de dépréciation.

2-1 Identification du good-will

Par définition, le good-will ne génère jamais d'entrées de trésorerie indépendantes. Lors de l'acquisition d'une activité, **L'écart d'acquisition (good-will)**, qui est nécessairement un montant résiduel (montant non affecté du coût d'acquisition après son affectation à tous les actifs et passifs acquis aux termes d'IFRS 3 Il s'agit ici en effet du «*goodwill*» et non pas des écarts d'évaluation qui sont, eux, rattachés aux actifs et aux passifs), **doit être alloué aux UGT ou aux regroupements d'UGT dont on s'attend, à la date d'acquisition, à ce qu'ils bénéficient des synergies du regroupement.**

2-2 Détermination du niveau auquel le good-will doit être testé

Les good-will ne pouvant être testés de manière indépendante, il convient de déterminer le niveau auquel les tests seront pratiqués. La mise en oeuvre de ces tests impliquera qu'un découpage, via une segmentation la plus fine possible de l'entité (notion d'UGT), soit établi, pour les besoins d'allocation du good-will, les UGT pourront être regroupés en UGT.



Les dispositions de la norme IAS 36 fournissent un cadre de départ :

a- Détermination des unités génératrices de trésorerie

La définition de L' « UGT » c'est le plus petit groupe d'actifs qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie venant d'autres actifs ou groupe d'actifs.

Les précisions **fournies par IAS 36:**

- ✦ L'identification de l'UGT à laquelle sera rattaché un actif implique une part de jugement
- ✦ Une entité considère différents facteurs. L'identification des entrées de trésorerie indépendantes et donc les unités les générant s'opère à partir de facteurs tels que ceux énoncés ci-après.
 - Il s'agit d'entrées de trésorerie externes à l'entreprise (ou majoritairement externes).
 - Même si de fait les éléments produits sont utilisés en tout ou partie en interne, s'il existe un marché actif pour les éléments produits, l'actif ou groupe d'actifs produisant ces éléments constituera une UGT. Au contraire, une interdépendance économique « intra UGT» pourra conduire à regrouper les UGT.
 - Le découpage appliqué par la direction pour suivre, contrôler, piloter les activités de l'entité est un élément à prendre en considération
 - Par Ligne de produits, secteur d'activités, implantation, etc.
 - Par région, par magasin
 - De même doit être pris en considération le niveau auquel les décisions d'acquisition/cession sont prises (découpage stratégique).



b- Allocation du good-will aux unités génératrices de trésorerie

Le good-will est affecté aux UGT ou groupes d'UGT susceptibles de bénéficier des synergies du regroupement d'entreprises. Ces UGT sont regroupés jusqu'au niveau le plus bas auquel le good-will est suivi à des fins de gestion interne et ne pouvant être supérieur au niveau retenu pour l'information sectorielle IAS 14 tant de premier que de second niveau (secteur d'activité, secteur géographique).

S'il n'a pas été possible d'allouer une partie du good-will à une UGT qui bénéficie pourtant de ses effets et que l'on doit tester celle-ci, soit parce qu'elle contient un actif devant être systématiquement testé (incorporel à durée de vie indéfinie ne pouvant être testé isolément par exemple) soit parce qu'il existe un indicateur qu'elle a pu perdre de la valeur, alors :

- L'UGT est testée hors good-will on compare la valeur nette comptable de l'UGT hors good-will avec sa valeur recouvrable si une dépréciation apparaît, celle-ci doit être constatée.
- L'UGT est ensuite regroupée avec d'autres UGT jusqu'au niveau où le good-will peut en tout ou partie être raisonnablement alloué (niveau auquel il est suivi à des fins de système d'information interne on compare alors la valeur nette comptable de ce regroupement d'UGT y compris part du good-will allouée, avec la valeur recouvrable de ce regroupement d'UGT si une dépréciation apparaît, celle-ci doit être constatée.

Si lors du test de dépréciation d'une UGT à laquelle un good-will a été affecté, un indice de la dépréciation d'un actif au sein de l'unité contenant le good-will apparaît (par exemple, la constatation d'une perte significative lors de la réalisation du test de dépréciation à un niveau supérieur peut indiquer qu'un actif pris isolément s'est déprécié), l'entité reconsidère son analyse des facteurs de dépréciation au niveau des actifs pris isolément et le cas échéant, procède à un test de dépréciation de cet actif.



L'éventuelle perte de valeur relative à cet actif est alors comptabilisée avant la réalisation du test de niveau supérieur. De même, il peut y avoir un indice d'une dépréciation d'une UGT au sein d'un groupe d'unités contenant le good-will. Dans de tels cas, l'entité reconsidère son analyse des facteurs de dépréciation identifiés pour cette UGT et le cas échéant, teste tout d'abord la dépréciation de cette UGT et comptabilise l'éventuelle perte de valeur relative à cette unité avant de tester la dépréciation du groupe d'unités auquel le good-will est affecté.

Attention : si l'UGT (ou groupe d'UGT) auquel on alloue le good-will n'est pas détenue à 100% par le groupe, le good-will doit être ajusté extra comptable ment, pour refléter la part des minoritaires dans le good-will. C'est la valeur nette comptable de l'UGT augmentée de la part des minoritaires dans le good-will qui sera comparée à la valeur recouvrable de l'UGT. La perte de valeur éventuelle ne sera constatée qu'à hauteur de la part attribuable au groupe.

2-3 Détermination du contenu des UGT

- **L'UGT inclut tous les actifs** qui génèrent ou sont utilisés pour générer les flux d'entrée de trésorerie.
- **L'UGT ne doit pas tenir compte des dettes** sauf si ces dettes avaient à être assumées par un acquéreur éventuel en cas de cession de l'UGT.

Le contenu de l'UGT doit permettre une parfaite homogénéité des périmètres « valeur nette comptable de l'UGT » et « flux prévisionnels de l'UGT » Ainsi des actifs hors exploitation ne doivent pas être retenus dans le contenu de l'UGT. **L'UGT doit tenir compte de tous les éléments** pris en considération dans le calcul de la valeur recouvrable. Ainsi si les flux de trésorerie identifiés pour déterminer la valeur d'utilité contiennent la variation du BER, la valeur nette comptable des éléments correspondants au bilan (Stocks, Créances et dettes fournisseurs) devra être rattachée à l'UGT, si elle n'est pas soustraite du résultat actualisé des flux de trésorerie futurs utilisés



2-4 Date d'affectation du Good-will aux unités génératrices de trésorerie

Le Good-will est affecté aux UGT à la fin de l'exercice au cours duquel le regroupement d'entreprise est intervenu. Cependant, il est possible de bénéficier d'un délai d'affectation allant jusqu'à la clôture de l'exercice qui suit celui de l'acquisition.

2-5 Traitement des cessions de titres ou de branches d'activités

Lorsqu'une activité comprise dans une unité génératrice de trésorerie auquel un Good-will a été affecté pour la réalisation du test de dépréciation est cédée, le montant du Good-will relatif à cette activité, qui est imputée sur le résultat de cession, est déterminé au prorata des valeurs respectives de l'activité cédée et de la partie de l'unité génératrice de trésorerie conservée.

2-6 Traitement des réorganisations de la structure de reporting

Lorsque la composition d'une ou de plusieurs unités génératrices de trésorerie à laquelle (auxquelles) un Good-will a été affecté est modifiée, le Good-will est réaffecté en utilisant une méthode similaire à celle utilisée en cas de cession.

3-Détermination et comptabilisation des pertes de valeur

En IFRS, obligation (et non recommandation) de réaliser les tests de dépréciation du Good-will en une seule étape, les données utilisées pour déterminer si le Good-will a perdu de la valeur étant les mêmes que celles utilisées pour déterminer le montant de la perte de valeur.



3-1 fait générateur d'une perte de valeur

Il y a perte de valeur du Good-will lorsque la valeur nette comptable de l'unité génératrice de trésorerie à laquelle le Good-will est affecté (valeur nette comptable comprenant celle du Good-will) est supérieur à sa valeur recouvrable, c'est-à-dire le montant le plus élevé de juste valeur nette des frais de cession ou de la valeur d'utilité (cash flows futurs actualisés) de cette unité. Mais si les actifs de l'unité ou si l'unité incluse dans le groupe d'unités génératrices de trésorerie auquel le Good-will appartient font l'objet d'un test de dépréciation à la même date que l'unité génératrice de trésorerie comprenant du Good-will. Celui-ci doit être réalisé avant de réaliser le test de dépréciation du good-will. Il y a donc compensation entre les éventuelles moins-values latentes sur le good-will et les plus-values nettes sur les actifs et passifs identifiables implicitement incluses dans la juste valeur nette des frais de cession ou dans la valeur d'utilité de l'unité, que ces actifs soient comptabilisés ou non, qu'ils aient été générés par l'entreprise acquise ou le groupe acquéreur avant ou après la date d'acquisition.

3-2 Montant de la perte de valeur

La perte totale de valeur de l'unité génératrice de trésorerie est égale à l'excédent de sa valeur nette comptable(y compris le good-will) sur le montant le plus élevé de sa juste valeur nette des frais de cession et de sa valeur d'utilité (cash flows actualisés). Il y a compensation entre les moins-values latentes sur le good-will et les éventuelles plus-values sur les autres actifs et passifs. La perte totale de l'unité génératrice de trésorerie est ensuite imputée en priorité sur le good-will, puis sur les autres actifs de l'unité génératrice de trésorerie au prorata de leurs valeurs nettes comptables. Ces autres actifs ne peuvent toutefois pas être ramenés à une valeur nette comptable inférieure au plus élevé des trois montants suivants : juste valeur nette des frais de cession, valeur d'utilité, zéro.



3-3 Présentation des pertes de valeur du good-will

Les IFRS n'ont pas précisé ce paramètre, cependant la SEC considère que les pertes de valeur du good-will doivent être présentées, comme en normes américaines en résultat opérationnel (et donc au sein du résultat des activités ordinaires).

L'application de la norme IFRS3 ne ressemble pas à quelque chose d'évident. Il s'agit d'ouvrir un vaste chantier qui doit être l'affaire de toutes les ressources du groupe. Afin de vulgariser l'application de cette norme, la section 2 de la partie suivante va éclaircir la première application de cette norme notamment en ce qui concerne le retraitement des regroupements d'entreprise survenus avant la date de transition. Finalement, un exemple pratique permettra de retrouver les différents retraitements que devrait effectuer l'ONA pour le calcul du good-will selon les IFRS.



Deuxième partie: Aspect pratique du passage d'un groupe marocain aux normes IFRS

Titre1 : La gestion d'un projet de conversion

La conversion au référentiel IFRS se réduit souvent d'emblée au seul recensement des divergences entre normes nationales et IFRS Cette démarche comparative est bien entendu nécessaire. Mais le passage au référentiel IFRS nécessite d'aller plus loin :

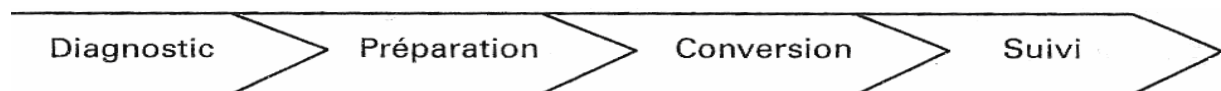
- Appréhender une nouvelle philosophie des IERS: les IFRS, établies uniquement pour les investisseurs, sans contraintes fiscales ou juridiques, ont une philosophie différente des normes actuelles (esprit des normes, cadre conceptuel, approche par grands principes, raisonnement par analogie, transparence, ...),
- Définir les étapes clés du processus de transition aux IFRS.
- Anticiper des délais de mise en place souvent plus longs que prévus : l'ampleur des délais s'explique par l'importance des impacts financiers de certaines normes mais aussi, et au moins autant, par la complexité technique ou les modalités d'application d'autres normes aux impacts financiers pourtant faibles ou inconnus,
- Mesurer dès aujourd'hui les conséquences opérationnelles et organisationnelles: conception différente des normes comptables ainsi que l'ampleur du projet de conversion imposent de réfléchir et d'appréhender dès maintenant les conséquences pratiques du passage aux IERS, que ce soit au niveau de l'organisation interne ou des décisions stratégiques
- Prévoir une refonte des systèmes d'information : une information plus économique; plus transparente, plus précise et plus détaillée exige de nouveaux systèmes de remontée d'information, mais également de nouveaux outils de recensement, de calculs et de documentation;
- Mettre en place un programme de formation adapté : l'importance du projet de conversion aux IFRS impose de concevoir des formations s'adressant aux différentes et nombreuses fonctions de l'entreprise concernée;



- Anticiper les effets sur les indicateurs et ratios d'information financière: un nouveau langage comptable a d'inévitables répercussions sur les indicateurs et ratios financier utilisés par la direction générale dans les messages qu'elle diffuse aux marchés,
- Assurer une cohérence entre les valeurs utilisées pour l'établissement des comptes IFRS et la communication financière fournie par ailleurs : traditionnellement, les comptes expriment le passé de l'entreprise et la communication financière donne les perspectives d'avenir. C'est l'ensemble qui permet d'apprécier la valeur de l'entreprise. Avec les IFRS, les entreprises auront à intégrer les perspectives d'avenir lors de l'arrêté de leurs comptes. Elles auront donc, à cette occasion, à s'interroger sur les avantages économiques futurs qui justifient la valeur de leurs actifs, définir les méthodes permettant de mesurer ces valeurs et identifier les indicateurs permettant de suivre leur évolution,
- Faire le lien entre le passage aux IFRS et la stratégie globale de communication financière : avec les IFRS, la communication financière sera déjà en partie dans les comptes qui refléteront non seulement le passé mais aussi l'avenir. Mais il conviendra, en outre, de revoir également la stratégie globale de communication financière en commençant par un diagnostic et un plan d'action de communication 2005, les IFRS n'étant que l'un des nombreux défis de communication (développement durable, gouvernement d'entreprise.) que vont connaître les entreprises d'ici à 2005.

1- Le processus de transition aux IFRS

La démarche classique qui est constatée et mise en place dans les entreprises est composée des quatre étapes suivantes :





1-1 le diagnostic

- Définition du projet objectifs limites et planning
- Définition des premiers axes de communication interne
- Evaluation des ressources (effectifs. compétence.)
- Analyse du référentiel groupe et des spécificités Métier
- Apport d'expériences et benchmarks sectoriels
- Identification des divergences normes groupe / IERS en vigueur
- Identification des transactions/opérations/traitements présentent des divergences avec les IFRS
- Validation des options retenues, notamment dans le cadre de la première adoption des IFRS
- Impacts sur les grands agrégats financiers
- Identification préliminaire des impacts en termes de Systèmes d'information, Reporting, Communication financière.

1-2 La préparation

- Elaboration d'un plan d'action détaillé
- Définition des procédures : méthodologie mise en œuvre et dates butoirs retenues.
- Aide à la compréhension des IFRS
- Définition et validation des principes comptables
 - Choix des options comptables
 - Modalités de traitement retenues
- Recensement des données et informations nouvelles nécessaires
- Définition du nouveau plan de comptes
- Simulation des impacts : validation des impacts chiffrés résultant de la première application des IFRS
- Analyse des impacts sur les états financiers
- Préparation du plan de formation



1-3 La conversion

- La Gestion de projet consiste en :

- Rédaction de plans d'action détaillés pour chaque chantier et leur mise en oeuvre
- Expression des besoins et rédaction des cahiers des charges pour la mise en place / l'évolution des outils
- Conception
- Audit pré implémentation
- Développement
- Maîtrise d'œuvre
- Maîtrise d'ouvrage
- Assistance / Mise à disposition de personnels experts
- Intégration des systèmes en amont
- Déploiement
- Documentation de projet et du produit
- Audit post implémentation
- Formation de l'équipe et des utilisateurs
- Aide au choix de systèmes d'information complémentaires (gestion des Immobilisations, Reporting interne, ...).

La mise à jour des manuels de procédures qui consiste en :

- La validation des supports techniques (manuel des principes comptables IFRS, supports de formation...)

L'étape finale de la conversion concerne la réalisation des évaluations nécessaires, notamment les immobilisations en cas d'adoption des normes IAS 16 et IAS 38, les dépréciations, les engagements sociaux, les instruments financiers. IL s'agit ensuite de former les équipes à cette nouvelle philosophie, faire la conversion et adapter des procédures du Reporting.



1-4 Le suivi

Cette étape consiste à :

- Mettre en œuvre la stratégie financière
- Suivi des normes et des obligations réglementaires
- Evolution des systèmes d'information
- Mise à jour du reporting
- Adaptation de la communication

2-Conséquences organisationnelles et opérationnelles du projet de conversion

Il est impératif de mettre en perspective les conséquences comptables, en IFRS, des projets stratégiques décidés aujourd'hui et, notamment de prendre en compte les conséquences pratiques qu'ils peuvent entraîner.

2-1 Impact sur la gestion du financement du groupe:

- Un Accès plus facile au capital tout en réduisant son coût.
- Opérations de leasing moins intéressantes qu'en principes français, du fait de l'obligation de constater à l'actif, en contrepartie d'une dette financière, les biens utilisés en location financement supprimant ainsi tout avantage en matière d'endettement.
- Opérations de désendettement ou de titrisation moins intéressantes qu'en principes en raison de règles plus restrictives de sortie du bilan des créances et des dettes.
- Incidence sur le choix des instruments financiers à émettre du fait de l'obligation de Distinguer, par exemple pour les obligations convertibles ou remboursables en actions, une Composante capitaux propres et une composante dettes.
- Politique de couverture des risques de taux et de change à redéfinir, les conditions d'utilisation de la comptabilité de couverture étant beaucoup plus restrictives.



2-2 Impact sur la stratégie de croissance/fusions acquisitions:

- Une meilleure appréciation de l'activité et de la situation financière des cibles potentielles, de la transparence et de la comparabilité accrues de l'information financière et de l'obligation de publier des indicateurs sectoriels;
- Décisions d'acquisition plus rationnelles dans le choix du pourcentage de capital à acquérir et dans le mode de paiement des vendeurs (actions/espèces), du fait de l'impossibilité de continuer d'utiliser, en IFRS, la méthode dérogatoire autorisée par les principes français et consistant à comptabiliser les acquisitions sur la base des valeurs comptables.

2-3 Impact sur la gestion générale du groupe

- Instauration d'un langage comptable commun simplifiant le mode de gestion des filiales, notamment en supprimant la plupart des retraitements d'homogénéisation. notamment en supprimant la plupart des retraitements d'homogénéisation.
- Réexamen des avantages accordés aux dirigeants et membres du personnel (retraite, prévoyance, et autres avantages en nature) du fait de l'obligation de les provisionner (qui en fera mieux apparaître le poids financier).

La politique de rémunération pourrait également devoir être revue avec la comptabilisation obligatoire en charges du coût des stock-options.



2-4 Impact sur l'organisation interne

Il est également nécessaire de mesurer les conséquences de la conversion en termes d'organisation interne.

Il est probable qu'à terme, le projet initial lancé par la direction financière donnera lieu à la mise en place de projets séparés dans d'autres directions ou services. Il est fondamental de définir une trajectoire de démarrage car ces différents projets et sous projets doivent être parfaitement synchronisés et séquencés.

De même, pour peu que le groupe ait de nombreuses filiales dans différents pays et qu'il y ait des paliers de consolidation, il faudra raisonner par composants élémentaires, puis par sous-ensembles et produits finis.

Enfin, attention aux goulots d'étranglement: ce sont souvent les mêmes personnes qui sont sollicitées dans plusieurs groupes de travail et par d'autres projets de la société.

3- Prévoir une refonte des systèmes d'information

D'une manière générale, le passage aux IFRS nécessite

- Un aménagement des composantes du système d'information pour permettre l'élaboration de l'information financière requise.
- Un alignement du reporting interne sur le reporting externe, Toutefois, la nature et l'étendue de ces modifications seront variables d'un groupe à l'autre.



3- 1 Aménagement indispensable du système d'information financière

Chaque groupe devra procéder à une définition spécifique de ses besoins d'adaptation à partir d'une analyse détaillée des divergences comptables identifiées. L'adoption des IFRS requiert toutefois au minimum

- Une modification du plan comptable groupe

Il sera nécessaire de créer et/ou supprimer certains comptes et de réviser certains schémas comptables.

- Une analyse des autres systèmes du groupe et des filiales et éventuellement leur adaptation aux nouveaux besoins d'information.

- Une refonte des flux d'informations comptables à destination du groupe pour disposer des informations nécessaires aux nouveaux retraitements de consolidation ou à la présentation d'informations nouvelles.

3-2 Alignement du reporting interne sur le reporting externe

a- Importance stratégique

L'adoption des IFRS nécessite d'aligner le langage de gestion utilisé pour mesurer les performances de l'entreprise sur celui utilisé pour l'information financière, afin de disposer d'un système d'information cohérent dans son ensemble, du niveau le plus opérationnel (systèmes opérationnels et comptables de base) jusqu'au niveau le plus stratégique (outils de pilotage du groupe).

Cet alignement est certainement l'un des exercices les plus difficiles mais également le plus stratégique du passage aux IFRS.



b- Implications opérationnelles

- Revoir les tableaux de bord de management à la fois pour:
 - Prendre en compte l'incidence directe des IFRS sur l'ensemble des ratios de performance et/ou de structure financière existants.
 - Compléter et/ou aménager ces tableaux de bord en y intégrant tous les indicateurs nécessaires à l'analyse de l'information financière publiée.

- Assurer le lien entre le découpage sectoriel et les analyses de contrôle de gestion.

En IFRS, le découpage sectoriel est fondé sur les risques et avantages inhérents par zone géographique, par manager, par client final.

L'alignement des indicateurs et du langage financier et de gestion reste la meilleure de solutions. Néanmoins, si cette solution n'était pas retenue, le découpage des informations en provenance des filiales devrait être revu et le système d'information adapté afin de produire les deux informations (selon un découpage sectoriel et selon un découpage & management) et un rapprochement entre celles-ci.

- Intégrer les modifications en amont : c'est à dire dès les phases de planification et d'élaboration des budgets. L'adoption des IFRS offre une occasion privilégiée pour entamer une réflexion plus large sur l'organisation du traitement d'informations toujours plus volumineuses et à fournir toujours plus vite.



4- Mettre en oeuvre un processus de formation adapté

Comment accompagner le passage aux IFRS?

La démonstration de l'ampleur des changements à mettre en oeuvre dans l'entreprise mais également du nombre d'acteurs concernés amène immédiatement à s'interroger : comment accompagner ces changements?

Comme tout grand projet, le passage aux IFRS est articulé autour de quatre grandes phases le diagnostic, la planification, la mise en oeuvre et le suivi. Le processus de formation, de transfert et de développement des compétences, un des principaux leviers pour faciliter le changement, doit accompagner chacune de ces phases en étant calibré de manière appropriée en fonction de l'état d'avancement du projet, des participants et des objectifs.

4-1 Phase de diagnostic

L'action de formation au cours de cette phase de diagnostic devra sensibiliser les acteurs du projet et les dirigeants aux enjeux et caractéristiques principales d'un passage aux IFRS. D'un point de vue pratique, la solution la mieux adaptée serait une formation en présence des dirigeants, relativement générale, avec des intervenants externes et axée autour d'une présentation/discussion interactive. A ce stade, au-delà de l'exposé de l'animateur, l'important est qu'un échange entre l'animateur et les participants puisse être instauré afin que ces derniers puissent obtenir des éléments de réponse aux questions qu'ils se posent dans le cadre du projet. Cette phase de sensibilisation doit par ailleurs permettre aux acteurs du projet de mieux cerner les principales problématiques techniques liées à l'entreprise et aux IFRS et qui devront par la suite être traduites en actions de formation plus ou moins ciblées et approfondies.



En fonction des changements à entreprendre, c'est à ce stade que le choix de la formation pour les phases suivantes est effectué :

- Objectifs stratégiques et pédagogiques (comprenant notamment les définitions du scope de normes à aborder et du niveau d'approfondissement souhaité).
- Populations à former (susceptibles d'être déclinées en fonction de leur degré de participation à l'élaboration des états financiers en IFRS, de leur métier, de leur répartition géographique,...).
- Nature et modalités de déploiement des formations (recours à des consultants externes, à des formateurs en interne, ou une combinaison des deux, organisation du calendrier).

Pour la phase de planification, en fonction des choix de l'entreprise, la formation comprendra ou non des formations de formateurs, mais dans tous les cas des formations techniques destinées à l'élaboration des nouvelles règles groupe devront être dispensées aux personnes chargées de les élaborer.

4-2 Phase de mise en œuvre

L'objectif principal est de délivrer les messages permettant à chaque personne de pouvoir mettre en application ce qui lui est nécessaire dans son travail, c'est-à-dire que la formation va se situer, tant au niveau du contenu technique des IFRS que des nouveaux outils du groupe qui auront été développés.

En fonction du nombre des participants et de l'existence ou non de nouveaux outils, il peut être, par exemple plus intéressant pour l'entreprise de développer des supports de formation en ligne permettant de combiner l'acquisition des connaissances tant de technique comptable que de manipulation de l'outil de travail. En effet, cette solution semble mieux adaptée aux collaborateurs en charge, par exemple d'un seul poste des états financiers, comme les immobilisations corporelles ou les stocks. En revanche, un chef comptable aura moins besoin de savoir manipuler l'outil pour chacun des postes des états financiers sur lesquels travaillent ses collaborateurs que d'en connaître le contenu et les règles d'évaluation.



Dans ce cas, le message peut être délivré soit en formation en présentiel, soit en ligne. Dans tous les cas, l'entreprise doit s'assurer que tous les collaborateurs, quel que soit leur niveau, ont suivi la formation dont ils ont besoin, faute de quoi le fonctionnement de l'entreprise ne sera pas efficace et les collaborateurs adhéreront plus difficilement aux évolutions engendrées par le passage aux IFRS, sans parler des erreurs d'interprétation qui pourraient être commises

4-3 Suivi

Les IFRS évoluent constamment ainsi que les responsabilités des collaborateurs au sein de l'entreprise. A ce titre, des actions de formation aux IFRS doivent être programmées de manière régulière afin, d'une part d'en suivre les évolutions mais également de permettre à chaque collaborateur de toujours avoir les compétences nécessaires pour réaliser son travail dans les conditions les plus efficaces. Ici encore, en fonction des opportunités et des coûts, l'entreprise aura à choisir entre le recours à des formateurs externes, internes ou à une formation en ligne.

Par ailleurs, un suivi du déploiement permet d'une part de s'assurer de la mise en place des formations tant en termes de logistique que de qualité et, d'autre part éventuellement proposer des solutions à des besoins complémentaires pour les années suivantes. Il s'agit fun des instruments clefs de mesure du succès de la transition aux normes IFRS.



Titre2 : Première application de la norme IFRS 3

A la date de la première application, le groupe peut décider de ne pas appliquer rétrospectivement la présente norme à des regroupements d'entreprises passés (c'est-à-dire des regroupements d'entreprises qui se sont déroulés avant la date de transition aux IFRS). Toutefois, si un premier retraitement est effectué, tous les regroupements ultérieurs doivent en faire l'objet. Par exemple, si le groupe choisit de retraiter un regroupement d'entreprises intervenu le 30 juin 2002, il doit retraiter tous les regroupements d'entreprises intervenus entre le 30 juin 2002 et la date de transition aux IFRS.

Si le groupe n'applique pas de façon rétrospective IFRS 3 à un regroupement d'entreprises passé, cela se traduira par les conséquences suivantes:

- a) Maintien de la même classification (comme acquisition par l'acquéreur légal, acquisition inversée par l'entreprise acquise légale, ou une mise en commun d'intérêts) que dans ses états financiers présentés selon le référentiel comptable antérieur;
- b) Comptabilisation de tous les actifs et passifs à la date de transition aux IFRS qui ont été acquis ou assumés lors d'un regroupement d'entreprises passé sauf : les actifs, y compris le « good-will », et les passifs qui n'ont pas été comptabilisés au bilan consolidé de l'acquéreur selon le référentiel comptable antérieur et qui ne satisferaient pas également aux conditions de comptabilisation selon les IFRS dans le bilan individuel de l'entreprise acquise.

Toute variation en résultant doit être comptabilisée par un ajustement des résultats non distribués (ou, le cas échéant, d'une autre catégorie de capitaux propres), sauf si la variation résulte de la comptabilisation d'une immobilisation incorporelle antérieurement incluse dans le « good-will ».



c) L'annulation de son premier bilan d'ouverture en IFRS de tout élément comptabilisé selon le référentiel comptable antérieur qui ne satisfait pas aux conditions de comptabilisation d'un actif ou d'un passif selon les IFRS. Les variations en résultant sont comptabilisées comme suit:

➤ Le groupe peut avoir classé un regroupement d'entreprises antérieur comme une acquisition et comptabilisé comme immobilisation incorporelle un élément qui ne satisfait pas aux conditions de comptabilisation en tant qu'actif selon IAS 38 Immobilisations incorporelles. Il doit reclasser cet élément (ainsi que le cas échéant l'impôt différé lié et les intérêts minoritaires) dans le « good-will ». Il doit comptabiliser tous les autres changements en résultant en résultats non distribués.

d) Les IFRS imposent une évaluation ultérieure de certains actifs et passifs sur une base différente de celle du coût initial, comme la juste valeur. Le groupe doit évaluer ces actifs et passifs selon cette base dans son premier bilan d'ouverture en IFRS, même s'ils ont été acquis ou assumés lors d'un regroupement d'entreprises passé. Il doit comptabiliser toute variation de la valeur comptable qui en résulte par un ajustement des résultats non distribués (ou, le cas échéant, d'une autre catégorie de capitaux propres) plutôt que du « good-will ».

e) Immédiatement après le regroupement d'entreprises, la valeur comptable selon le référentiel comptable antérieur des actifs acquis et des passifs assumés constitue leur coût présumé selon les IFRS à cette date. Si les IFRS imposent une évaluation de ces actifs et passifs à une date ultérieure, sur la base du coût, ce coût présumé sera la base de l'amortissement de ce coût à compter de la date du regroupement d'entreprises.



f) Si un actif acquis ou un passif assumé dans un regroupement d'entreprises passé n'a pas été comptabilisé selon le référentiel comptable antérieur, il n'en a pas pour autant un coût présumé nul dans le premier bilan d'ouverture en IFRS. Au contraire, l'acquéreur doit le comptabiliser et l'évaluer dans son bilan consolidé sur la base qu'imposeraient les IFRS dans le bilan individuel de l'entreprise acquise.

Exemple : À titre d'illustration: si l'acquéreur n'a pas, selon le référentiel comptable antérieur, inscrit à l'actif des contrats de location financement acquis lors d'un regroupement d'entreprises passé, il doit inscrire ces contrats de location financement à l'actif de ses états financiers consolidés, tout comme IAS 17 Contrats de location financement imposerait à l'entreprise acquise de le faire dans son bilan individuel IFR

À l'inverse, si un actif ou un passif a été inclus dans le “good-will” selon le référentiel comptable antérieur mais aurait été comptabilisé séparément en application de l'IFRS 3, cet actif ou passif reste inclus dans le “good-will”, sauf si les IFRS imposent sa comptabilisation dans les états financiers individuels de l'entreprise acquise.

g) la valeur comptable du “good-will” dans le premier bilan d'ouverture en IFRS sera sa valeur comptable selon le référentiel comptable antérieur à la date de transition aux IFRS, après prise en compte des trois ajustements suivants:

➤ Augmentation de la valeur comptable du « good-will » lorsqu'on reclasse un élément qui était comptabilisé en immobilisations incorporelles selon le référentiel comptable antérieur. De même, diminution de la même valeur si on doit comptabiliser une immobilisation incorporelle séparément du good-will (et, le cas échéant, ajuster l'impôt différé et les intérêts minoritaires).



➤ Une éventualité affectant le montant du prix d'acquisition relatif à un regroupement d'entreprises passé peut avoir été résolue avant la date de transition aux IFRS. S'il est possible de procéder à une estimation fiable de l'ajustement éventuel et si le paiement est probable, le premier adoptant doit ajuster le "good-will" à hauteur de ce montant. De même, il doit ajuster la valeur comptable du "good-will" si un ajustement éventuel comptabilisé antérieurement ne peut plus faire l'objet d'une évaluation fiable ou si son paiement n'est plus probable.

➤ Qu'il y ait ou non une indication selon laquelle le « good-will » a pu perdre de la valeur, le groupe doit appliquer IAS 36 Dépréciation d'actifs lorsqu'il teste la dépréciation du « good-will » à la date de transition aux IFRS et lorsqu'il comptabilise le cas échéant une perte de valeur en résultant en résultats non distribués. Le test de dépréciation sera basé sur les conditions existantes à la date de transition aux IFRS.

h) Aucun autre ajustement ne sera effectué sur la valeur comptable du « good-will » à la date de transition aux IFRS. Par exemple, le groupe ne doit pas retraiter la valeur comptable du « good-will »:

➤ Pour exclure la recherche et le développement en cours acquis lors de ce regroupement d'entreprises (sauf si l'immobilisation incorporelle liée satisfait aux conditions de comptabilisation selon IAS 38 dans le bilan individuel de l'entreprise acquise);

➤ Pour ajuster un amortissement antérieur du « good-will ».

➤ Pour annuler les ajustements sur le « good-will » que la présente norme n'autoriserait pas, mais qui ont été comptabilisés selon le référentiel comptable antérieur du fait d'ajustements apportés aux actifs et aux passifs entre la date du regroupement d'entreprises et la date de transition aux IFRS.

i) Si le premier adoptant a comptabilisé un "good-will" selon le référentiel comptable antérieur en déduction des capitaux propres.



➤ il ne doit pas comptabiliser ce « good-will » dans son premier bilan d'ouverture en IFRS. En outre, il ne doit pas le reprendre par le compte de résultat en cas de cession de la filiale ou lorsque l'investissement dans la filiale perd de sa valeur;

➤ les ajustements résultant de la résolution ultérieure d'une éventualité affectant le prix d'acquisition doivent être comptabilisés en résultats non distribués.

j) selon son référentiel comptable antérieur, le groupe a pu ne pas consolider une filiale acquise lors d'un regroupement d'entreprises passé (par exemple parce que la société mère ne la considérait pas comme une filiale selon le référentiel comptable antérieur ou ne préparait pas d'états financiers consolidés). Il doit par conséquent ajuster les valeurs comptables des actifs et des passifs de cette filiale pour les amener à des valeurs conformes aux IFRS dans le bilan individuel de la filiale. Le coût présumé du « good-will » est égal à la différence, à la date de Transition aux IFRS, entre:

- La part de la société acquéreuse dans ces valeurs comptables ajustées, et
- Le coût, dans les états financiers individuels de la société mère, de son investissement dans cette filiale.

k) l'évaluation des intérêts minoritaires et de l'impôt différé découle de l'évaluation des autres actifs et passifs. C'est pourquoi les ajustements des actifs et passifs comptabilisés, mentionnés ci-dessus, affectent les intérêts minoritaires et les impôts différés.



Bibliographie

Pratique des normes IAS/IFRS – comparaison avec les règles françaises et les US GAAP »
Robert OBERT – Editions DUNOD 2003 - 554 pages.

Amortissement et dépréciation : maîtrisez les changements » - dossier du mois – Revue fiduciaire comptable n° 300 de novembre 2003 – pages 33 à 63

Regroupements d'entreprises et juste valeur Par Dominique Thouvenin - Associé Ernst & Young - (Revue d'Economie Financière n° 71 - Octobre 2003)

Rapport sur le respect des normes et codes marocains préparé par la banque mondiale -25 juillet 2002.

Guide pédagogique de la lecture de IAS 36 - version 15 février 2005 – Académie des sciences et techniques comptables et financières.

Comparaison entre les normes françaises et les IFRS – Edition Francis Lefèvre 2005.

Bailly, Comprendre les IFRS aux éditions Maxima, 215 pages

Pascal Baneto, Normes IAS/ IFRS, aux éditions Danod, 300 pages

Les avis du Conseil national de la Comptabilité

Le journal officiel de l'Union Européenne



Webographie

[www.articles.exafi.co/compta/textes/CRC 99-02](http://www.articles.exafi.co/compta/textes/CRC%2099-02)

www.comptalia.com

www.deloitte.fr

www.iasc.org.uk

www.finances.gouv.fr

www.france.ey.com

www.lentreprise.com

www.lexpansion.com

www.mazars.com

www.paris.europace.net

www.rfcomptable.com