

G28 - "PURCHASE PRICE ALLOCATION" (PPA)

La norme IFRS 3 induit des changements importants dans le traitement comptable des regroupements d'entreprises :

- fin du « pooling of interest »,
- fin de l'amortissement du goodwill,
- tests "d'impairment" à chaque clôture,
- nécessité d'allouer le prix d'acquisition aux actifs et passifs concernés (PPA).

Ce dernier point se traduit par l'allocation du prix d'acquisition de la cible :

- aux actifs et passifs corporels, d'impôts et financiers acquis,
- à des actifs incorporels non comptabilisés à l'origine dans la cible, qu'ils soient à durée de vie définie ou indéfinie,
- au goodwill résiduel (y compris les synergies payées par l'initiateur).

Autant dire que les entreprises ont tout intérêt à mettre en œuvre une véritable stratégie comptable et à anticiper les conséquences du PPA le plus en amont possible dans leurs processus d'acquisition.

En pratique, les actifs incorporels non comptabilisés dans les comptes de la cible peuvent être :

- liés à des éléments marketing (base d'abonnés, relations clients, réseaux de distribution/revendeurs, marques, raisons commerciales et sociales...),
- basés sur des relations contractuelles (contrats d'achats, contrats de baux, concessions/PPP, accords de distribution, droits d'édition et de publication...),
- basés sur des technologies (brevets, logiciels, licences, accès à des technologies spécifiques...).

Dès lors que l'allocation à des actifs incorporels à durée de vie limitée conduit à réduire le résultat opérationnel post-acquisition, il convient d'anticiper la communication sur la transaction et sur la création de valeur créée par l'opération.

La pratique montre cependant que l'allocation à des actifs incorporels, identifiables au moment de l'acquisition, reste limitée, au prétexte qu'il est difficile d'évaluer de façon fiable ces actifs et de déterminer leur durée de vie, alors même que le fait d'allouer une part significative de prix d'acquisition sur les actifs incorporels peut donner du crédit au rationnel de l'acquisition et réduire significativement les risques d'un futur impairment du goodwill (alors irréversible).

Il s'agit en fait de transformer la contrainte du PPA en une opportunité de façon, à améliorer non seulement la qualité et la fiabilité des prévisions de résultats, mais surtout le processus de fusion/acquisition, en justifiant plus précisément le prix d'acquisition et donc, en définitive, en améliorant la communication sur la transaction.

Le groupe de travail se propose d'identifier les bonnes pratiques et d'approfondir les approches d'évaluation susceptibles d'être retenues pour les PPA.