





***Toute reproduction de la présente publication, partielle ou totale, par quelque procédé que ce soit, destinée à une utilisation collective est interdite sans l'autorisation de l'Académie et constitue une infraction sanctionnée par le code de la propriété intellectuelle.***

**2015** est bien partie pour être l'année des fusions-acquisitions. Les entreprises françaises ont réduit leurs coûts et leur endettement. Elles sont aujourd'hui en état de procéder à des acquisitions, notamment à l'international, ne serait-ce que pour ne pas devenir des cibles. Les liquidités injectées par la BCE et les taux d'intérêt bas ne peuvent que les encourager à réaliser des opérations de croissance externe, avec des conditions de financement exceptionnelles qui ne dureront pas indéfiniment.

Pour autant, les risques financiers et géopolitiques sont-ils suffisamment pris en compte dans les cotations actuelles et les primes de contrôle payées ? Attention donc, dans ce contexte de bulle financière, à l'impact d'une acquisition sur les résultats comptables futurs : amortissement et dépréciation des actifs incorporels acquis et risque de dépréciation (« impairment ») du goodwill constaté. D'autant que ces opérations privent l'acquéreur de l'impact positif sur le résultat regroupé, post acquisition, des marges engrangées par l'entreprise acquise (stocks, contrats avantageux, etc.).

Contrairement aux normes françaises de consolidation, stables depuis quinze ans, les normes comptables internationales en matière d'acquisitions ont beaucoup bougé ces dernières années avec IAS 22, IFRS 3 et IFRS 3 Révisée (IFRS 3 R), qui vient de faire l'objet d'une consultation publique. IFRS 3 R est une norme stratégique à double titre. D'abord parce qu'elle traite d'un sujet crucial, les regroupements d'entreprises avec prise de contrôle, ensuite parce que c'est la première à avoir été produite conjointement par l'IASB et par le FASB, le normalisateur américain. Selon cette norme, il convient :

- d'identifier l'acquéreur (pas de « fusion entre égaux » pour les préparateurs de comptes !), quel que soit le montage juridico-fiscal retenu ;
- de prendre immédiatement en charges les coûts liés à l'acquisition ;
- de déterminer la date à laquelle l'acquéreur a obtenu le contrôle de la cible ;
- d'inventorier les éléments identifiables acquis, y-compris les actifs et les passifs qui ne figurent pas au bilan de l'entreprise acquise (marques, relations clientèle, avantages du personnel, passifs éventuels, etc.) ;
- de mesurer ces actifs et ces passifs à leur « juste valeur » à la date d'acquisition, même lorsqu'il est difficile d'observer des prix de référence ;
- de constater le goodwill résiduel, non amortissable mais soumis au moins une fois par an à un test de dépréciation.

S'agissant de ce goodwill, reflet de la valeur des immatériels ne pouvant être comptabilisés et des synergies attendues, IFRS 3 R laisse à l'acquéreur le choix, lorsqu'il n'a pas acheté la totalité des titres de la cible, entre la méthode du goodwill partiel et celle du goodwill complet. Avec cette dernière méthode, on ne peut plus parler de PPA (« Purchase Price Allocation »), puisque c'est la valeur supposée de la cible à 100%, et non le prix payé pour la part donnant le contrôle, que l'on répartit entre les actionnaires de la mère et les minoritaires. Il est donc plus approprié, pour la constatation comptable du coût d'entrée de l'entreprise acquise, de parler « d'inventaire des actifs et passifs acquis ».

Une telle opération véritable suppose une implication en amont des dirigeants de l'acquéreur, pas toujours conscients de l'impact comptable futur des choix à opérer en matière d'identification et d'évaluation des actifs incorporels acquis :

- quels sont précisément les actifs de la cible qu'ils souhaitent acquérir ?
- quels sont les actifs qu'ils ne souhaitent pas conserver ?
- quelle est leur vision des compléments de prix à négocier avec le vendeur ?
- ont-ils l'intention d'acquérir ultérieurement le solde des titres non acquis ?
- quelles sont leurs perspectives et les synergies anticipées, positives mais également négatives ?
- quelles sont les UGT (Unités Génératrices de Trésorerie) auxquelles il faut affecter le goodwill, pour être en ligne avec leur stratégie de développement ?

Sur ces problématiques d'évaluation intimement liées à la stratégie de l'acquéreur et aux appréciations des « market participants », le présent cahier dresse un état des lieux des difficultés rencontrées par les praticiens, des écueils à éviter et des meilleures pratiques observées ces dernières années. La question de la cohérence entre les approches de valorisation retenues par IFRS 3 R et celles préconisées par IAS 36 BC pour les « impairments » y est aussi développée. Les points communs et les divergences entre IFRS 3 R et le Règlement CRC-9902 sont également analysés en fin de cahier.

Quel que soit le référentiel normatif retenu, international ou français, l'enjeu est tel que le plus grand soin doit être apporté à cette première opération de comptabilisation des actifs et des passifs de l'entreprise acquise. Aussi nous sommes-nous entourés des meilleurs experts et praticiens dans cette matière. Nous remercions chaleureusement les professionnels membres de l'Académie, de la DFCG et de l'APDC qui ont bien voulu nous apporter leurs expériences sur ces sujets éminemment complexes.

Nous espérons que le présent cahier constituera un guide précieux pour les préparateurs d'états financiers et pour les auditeurs, sera également utile aux autres parties prenantes et qu'il intéressera les dirigeants comme les étudiants.



**William NAHUM**  
Président fondateur de l'Académie



**Jean-Louis MULLENBACH**  
Vice-président de l'Académie



## Regroupements d'entreprise : peut-on encore parler de PPA ?

Après plusieurs années d'application d'IFRS 3 révisée, l'heure est au bilan et à la consolidation des connaissances et des pratiques sur les regroupements d'entreprise en IFRS.

Les professionnels comptables sont confrontés régulièrement aux difficultés pratiques d'application de cette norme. Ce cahier de l'Académie a pour ambition de répondre aux interrogations non seulement de ces professionnels, mais également à celles des dirigeants d'entreprises, pour leur permettre d'avoir un regard avisé sur ce sujet épineux mais ô combien important des regroupements d'entreprises.

Ainsi, les auteurs ont décidé de ne faire l'impasse sur aucun sujet et de répondre à toutes les questions soulevées par le texte. Ils n'omettent pas d'évoquer les vraies divergences de conception qu'il peut y avoir entre la norme IFRS 3 révisée et le CRC 99-02, permettant ainsi au lecteur de mieux comprendre les enjeux stratégiques de l'application de la norme IFRS.

Dès lors qu'une entreprise envisage d'en acquérir une autre, le professionnel de la comptabilité doit être impliqué. En effet, les choix de traitements comptables (entre l'utilisation de la méthode du « goodwill complet » ou du « goodwill partiel » par exemple) auront une incidence à long terme et doivent par conséquent s'inscrire dans la stratégie globale de développement de l'entreprise.

Certains sujets d'application évoqués font encore l'objet de controverses aujourd'hui (amortir ou non le goodwill par exemple) et devraient alimenter encore les débats sur cette norme IFRS 3 révisée.

**Marjorie ADEYO**  
Directrice de la Comptabilité, des Taxes et de la Trésorerie  
Sage



# PREFACE

Ce cahier de l'Académie arrive à point nommé pour aider les professionnels d'entreprises, les experts-comptables et les auditeurs à approfondir la question majeure de la comptabilité des regroupements d'entreprises en IFRS.

La question des « business combinations » a connu depuis une vingtaine d'années de nombreux bouleversements. En dix ans, on est passé d'IAS 22 à IFRS 3 puis à IFRS 3 révisée. Chaque fois le modèle s'est amélioré et épuré, s'éloignant d'ailleurs toujours un peu plus des dispositions françaises qui étaient au départ assez proches d'IAS 22, mais qui n'ont pas évolué.

Comme le processus de l'IASB l'y engage, le normalisateur international a, après trois ans d'application, organisé une consultation publique pour évaluer les problèmes qui se sont faits jour lors de l'application. Chacun peut y répondre et beaucoup de répondants potentiels trouveront dans ce cahier une analyse approfondie des problèmes, redoutables en pratique, qui ont pu être mis en évidence. Cela est d'autant plus utile que chaque entreprise ne fait pas une acquisition chaque année et que l'expérience n'est pas encore partagée par tous. D'excellents experts se sont attelés à cette étude chacun dans sa spécialité. Ils n'ont passé sous silence aucune difficulté et proposent des solutions vécues et d'une efficacité avérée sans occulter les incertitudes inhérentes à un processus d'évaluation estimatif.

Le sujet lui-même est passionnant, une acquisition d'entreprise est une opération vérité. L'acquéreur paie un prix pour prendre le contrôle de l'entreprise. Qu'a-t-il en échange ? La société acquise qu'il va intégrer dans ses propres comptes a des actifs et des passifs. Certains actifs incorporels, parmi les plus précieux, ne figurent pas dans les comptes de l'entreprise acquise car des règles comptables s'y opposent. Ils seront pourtant comptabilisés par l'acquéreur parce que l'opération vérité implique l'exhaustivité de ce qui est un véritable inventaire. Tous ces actifs et passifs, ou presque, seront mesurés à leur juste valeur pour intégrer le bilan de l'acquéreur. La « fair value » trouve là un terrain d'élection même si elle n'est, ici, qu'un coût d'entrée. Les frais d'acquisition, parce qu'ils ne font pas partie du prix payé au vendeur, seront passés en charges. Une fois cet inventaire fait et valorisé, on constatera que le prix payé n'est pas égal à la somme des actifs et passifs identifiés.

C'est que la valeur d'une entreprise n'est pas seulement une somme d'actifs et de passifs existants, mais des synergies avec l'acquéreur et des perspectives futures. Il y a donc autre chose. En dehors des rares cas de goodwill négatif, il est convenu de comptabiliser un actif. Le goodwill, actif unique en son genre puisque non identifiable, est mesuré seulement par différence entre la valeur totale de l'entreprise et la somme comptabilisée au titre des actifs et passifs identifiables acquis.

Cet actif est appelé en français écart d'acquisition, ce qui reflète davantage son mode de calcul que la nature de l'actif lui-même, goodwill étant l'équivalent anglais de fonds de commerce. Ce goodwill sera classé parmi les actifs incorporels non amortissables - décision encore largement débattue - mais soumis à un test de dépréciation au moins une fois par an même si aucun indice apparent ne suggère qu'il aurait dé péri.

# PREFACE

L'acquéreur devra apporter le plus grand soin à cette première comptabilisation. Les choix faits au départ auront des conséquences sur les résultats futurs pendant de nombreuses années. Le soin apporté à recenser et à évaluer les actifs et passifs acquis déterminera l'ampleur du goodwill. L'affectation du goodwill à des unités génératrices de trésorerie pertinentes devra être faite avec discernement, et en accord avec la stratégie de l'entreprise.

Au cas où l'acquéreur aura pris le contrôle de la cible sans acheter la totalité des titres, il aura le choix entre la méthode d'un goodwill partiel, traditionnelle et celle du goodwill complet qui compare la somme des actifs et passifs acquis avec la valeur supposée de la cible à 100 %, c'est-à-dire avec le prix estimé qu'il aurait dû payer si il avait acquis tous les titres. Cette nouvelle méthode augmente les intérêts minoritaires et aura des incidences lorsqu'ils seront acquis. L'entreprise devra donc décider en tenant compte de ses intentions futures.

Avec cette nouvelle méthode, on ne peut plus parler d'allocation du prix d'acquisition (connue sous le sigle PPA), puisque c'est la valeur supposée de l'entreprise acquise (à 100 %) et non pas le prix réellement payé pour la part donnant le contrôle que l'on répartit entre les actionnaires de la mère et les minoritaires.

Cet exercice majeur de première comptabilisation est si complexe que le normalisateur a accordé douze mois pour le « peaufiner », ce n'est pas trop. Evaluer des marques, des relations clientèle, des avantages au personnel, les paiements basés sur les actions, le traitement à appliquer aux « earn-out » etc., requiert non seulement de l'expertise, mais l'implication au plus haut niveau des dirigeants.

Ce cahier sera pour tous un guide précieux. Il fait honneur à ses auteurs et à l'Académie.

**Gilbert GÉLARD**  
Ancien membre de l'IAS Board



# COMPOSITION DU GROUPE DE TRAVAIL

## Membres du groupe de travail :

- **ABBÉY Carole**  
Associé, Valuation & Business Modelling  
EY France
- **AUVERGNAS Virginie**  
Senior Manager, Valuation & Business Modelling  
EY France
- **BERTIN Jean-Philippe**  
Associé, Audit & Transaction Services  
EY France
- **BURDEAU Nicolas**  
Associé, Financial Advisory  
Valuation and Business Modelling  
DELOITTE Finance
- **DE NORAY Hugues**  
Associé  
ADVOLIS
- **DUNOD Frédéric**  
Director of External Reporting and Investor Relations  
CONSTELLIUM
- **GELARD Gilbert**  
Associé BM&A  
Ancien membre de l'IAS Board
- **GRIVILLERS Olivier**  
Associé  
Crowe Horwath HAF
- **LEDUC-ONGAY Philippe**  
Associé, Valuation Service  
Grant Thornton
- **MULLENBACH Jean-Louis**  
Associé  
OPSIONE Audit Expertise et Conseil
- **PAUGAM Luc**  
Professeur assistant  
ESSEC Business School
- **PREEL Alain**  
HEC, Expert-comptable  
Commissaire aux comptes  
Associé PTBG
- **RECLUS Cyrille**  
Master CCA Sorbonne  
Collaborateur C.T.F.
- **RUEFF Nicole**  
Directeur de mission  
SAVOIR FAIRE & CIE
- **SAINTOT Didier**  
Director, Evaluation et Stratégie Financière  
KPMG Corporate Finance

## Remerciements :

- **Philippe DANJOU**  
Membre de l'IAS BOARD

# TABLE DES MATIÈRES

<b>INTRODUCTION</b>	<b>16</b>
<b>CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »</b>	<b>24</b>
<b>SECTION 1 : POINTS DE VUE ET CONSTATS DES PRATICIENS</b>	<b>24</b>
1. Définition d'une entreprise	24
2. Évaluation à la juste valeur	24
3. Comptabilisation séparée des actifs incorporels identifiables	26
4. Caractère non-amortissable du goodwill et durée de vie indéfinie de certains actifs incorporels	27
5. Badwill	27
6. Acquisitions par étapes, perte de contrôle, intérêts non-contrôlants (intérêts minoritaires)	28
7. Information en annexe	29
<b>SECTION 2 : ANALYSE DE DIFFÉRENTES PUBLICATIONS</b>	<b>30</b>
1. Présentation des études	30
2. Synthèse des constats	31
2.1 L'importance du secteur d'activité de la cible	31
2.2 Ces constats se vérifient année après année	33
3. Autres sujets d'intérêt	36
3.1 Durée d'amortissement des actifs incorporels	36
3.2 Traitement des compléments de prix éventuels	37
3.3 Option pour la méthode du goodwill complet	38
<b>SECTION 3 : ILLUSTRATIONS DE L'APPLICATION D'IFRS 3 (2008)</b>	<b>39</b>
1. Acquisition de Genzyme par Sanofi, enjeux liés au complément de prix éventuel	39
1.1 L'acquisition de Genzyme	39
1.2 Le complément de prix éventuel	41

# TABLE DES MATIÈRES

2. Acquisition d'Edison par EDF, acquisition par étapes, option pour le goodwill complet	42
2.1 Description de l'opération	42
2.2 Traitement comptable de l'opération	43
2.3 Nature des actifs identifiables acquis et des passifs repris	44
<b>CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES DE LA DÉTERMINATION DU PRIX PAYÉ</b>	<b>46</b>
<b>SECTION 1 : DIFFICULTÉS LIÉES À LA DÉTERMINATION DE LA CONTREPARTIE TRANSFÉRÉE ET DU GOODWILL / BADWILL</b>	<b>46</b>
1. Principes de détermination de la contrepartie transférée	46
2. Eléments relatifs au complément de prix	47
2.1 Principe de comptabilisation	47
2.2 Complément de prix ou complément de rémunération	47
2.3 Evaluation du complément de prix et critères quantitatifs ou qualitatifs	49
3. Existence de relations préexistantes	51
3.1.1 Identification des relations préexistantes :	51
3.1.2 Analyse des relations préexistantes	52
3.1.3 Comptabilisation des relations préexistantes	52
3.2 Exemple pratique	53
<b>SECTION 2 : DIFFICULTÉS LIÉES À LA NATURE DES ACTIFS INCORPORELS IDENTIFIÉS</b>	<b>54</b>
1. Les marques	55
1.1 Définition	55
1.2 Cycle de vie des marques	57
2. Les technologies	61
2.1 Les différents types d'actifs incorporels technologiques (ou « Technologie »)	61
2.1.1 Les critères de reconnaissance selon IFRS 3R	61
2.1.2 Typologie des actifs incorporels technologiques	62

# TABLE DES MATIÈRES

2.1.3 Qualification juridique	63
2.2 Considérations pratiques d'identification de la Technologie dans le cadre de l'approche d'évaluation	65
3. Définition de la durée de vie de la Technologie	67
3.1 Définition des cycles technologiques	67
3.2 Définition du positionnement dans le cycle de la technologie évaluée	68
3.3 Estimation de la durée résiduelle et de la courbe d'obsolescence	68
4. Clause de non-concurrence	70
4.1 Définition	70
4.2 Reconnaissance	71
4.3 Evaluation	72
<b>SECTION 3 : DIFFICULTÉS LIÉES À L'APPROCHE D'ÉVALUATION RETENUE</b>	<b>75</b>
1. Excess earnings	75
1.1 Détermination de l'actif économique	75
1.2 Détermination de la charge capitalistique	76
1.3 Calcul de la workforce	77
1.4 Réconciliation wacc-wara	78
1.5 Calcul de l'attrition du chiffre d'affaires	79
1.6 Calcul du surprofit actualisé	80
1.7 Application de la méthode en immobilisant un bien loué	81
1.8 Conclusion sur le retraitement crédit-bail	85
2. TAB	85
2.1 Définition du TAB	85
2.2 Textes de référence	86
2.3 Méthode de calcul	88

# TABLE DES MATIÈRES

<b>SECTION 4 : PPA &amp; IMPAIRMENTS</b>	<b>90</b>
1. Cohérence entre les approches de valorisation retenues dans le cadre du PPA et des tests de dépréciation	91
2. Suivi des actifs incorporels amortissables dans le temps	93
2.1 Difficultés relatives à la technologie	93
2.2 Difficultés relatives aux contrats clients et à la relation clientèle	94
2.2.1 Contrats clients	95
2.2.2 Relation clientèle	95
2.3 Tempérament selon les dispositions d'IAS 36 BC : distinction entre le goodwill généré en interne et certains actifs spécifiquement identifiés	96
<b>CHAPITRE III : COMPARAISON IFRS 3R VS CRC 99-02</b>	<b>97</b>
<b>SECTION 1 : LES POINTS COMMUNS</b>	<b>97</b>
1. Méthode de l'acquisition	97
2. Critères de comptabilisation des actifs et passifs	98
3. Impôts différés	98
4. Passifs éventuels - Complément de prix	98
5. Actualisation	98
6. Ecart d'acquisition	99
7. Délai d'affectation	99
<b>SECTION 2 : LES DIVERGENCES</b>	<b>99</b>
1. Sources de divergences	99
2. Philosophie différente des comptes consolidés	99
3. Approche différente de la comptabilisation du regroupement	100
4. Critères de comptabilisation des actifs acquis et passifs repris	100
5. Les parts de marché	102
6. Les passifs éventuels	102

# TABLE DES MATIÈRES

7. Le complément de prix, traitement initial et traitement ultérieur au-delà du délai d'affectation	102
8. Délai d'affectation et au-delà	103
9. Acquisitions par étapes (lots successifs) – mouvements ultérieurs	103
10. Perte de contrôle	104
11. Les écarts d'acquisition (CRC 99-02) et le goodwill (IFRS 3R)	105
12. Les écarts d'acquisition négatifs	106
13. Suivi de la valeur du goodwill dans le temps	106
14. Ventes de puts sur intérêts minoritaires	107
SECTION 3 : LES DIVERGENCES AVEC CRC 99-02 – EXEMPLES SCHÉMATIQUES	109
1. Complément de prix	109
2. Prise de contrôle par lots successifs	114
3. Prise de contrôle puis participation complémentaire	117
4. Puts minoritaires	121
CHAPITRE IV : COMMUNICATION ET SUIVI DES VALEURS	126
BIBLIOGRAPHIE	128
ETUDES	130

## Du goodwill économique au goodwill comptable<sup>1</sup>

*"Businesses logically are worth far more than net tangible assets when they can be expected to produce earnings on such assets considerably in excess of market rates of return."* – Warren Buffet, 1983

*"Earnings based on these intangibles may be even less vulnerable to competition than those which require only a cash investment in productive facilities."* – Benjamin Graham et David Dodd, 1934<sup>2</sup>

Plusieurs indicateurs montrent que la pertinence de l'information financière – ou encore son utilité dans la prise de décision des utilisateurs des états financiers (IASB, 2010) – a souffert d'une dégradation tendancielle au cours des quarante dernières années (Lev et Radhakrishnan, 2005). Rajgopal et Venkatachalam (2011) expliquent ce phénomène par l'augmentation de la volatilité spécifique des titres des sociétés cotées alors que Lev et Zarowin (1999) trouvent une origine purement comptable : la diminution du pouvoir explicatif des résultats des rendements financiers.

Comment expliquer cette érosion potentielle de la pertinence informationnelle des états financiers et, de manière plus générale, de la comptabilité traditionnelle ? Historiquement, la comptabilité est un système d'information séculaire dont les principes ont peu évolué (Lev, 2001) alors même que les activités économiques des entreprises qu'il mesure et dont il rend compte ont connu une transformation substantielle, caractérisée par une perte de substance physique ou tangible – l'immatérialité.

Le comité Jenkins<sup>3</sup> souligne qu'un cheminement vers un système de production plus intensif en actifs immatériels – actifs non financiers sources de bénéfices futurs mais sans substance physique (Lev et al., 2009, 275) – est désormais largement engagé pour les entreprises les plus performantes. Plusieurs métriques invitent à ce constat : à titre d'exemple, l'augmentation de la part des frais de recherche et de développement (R&D) dans le chiffre d'affaires par rapport à la part des coûts de production, salaires et compensation offerts aux chercheurs (Nakamura, 2001), ou encore la diminution du ratio book-to-market (Lev, 2003). Ces indicateurs révèlent qu'une part croissante de la valeur des entreprises est désormais d'origine immatérielle.

Ce phénomène trouverait son origine dans la combinaison de deux forces économiques majeures. La première serait l'intensification de la concurrence, stimulée par la globalisation des échanges et la dérégulation de secteurs économiques clés (par ex. : télécommunication, électricité, transports, services financiers). La seconde force serait celle du progrès des technologies de l'information, avec l'apparition emblématique de l'Internet (Stewart, 1997 ; Lev, 2001 ; Teece, 2001).

<sup>1</sup> Cette section est adaptée de : Paugam, L., (2011, pp. 20-25). Valorisation et reporting du goodwill: enjeux théoriques et empiriques - Thèse de doctorat, DRM-Finance. Université Paris-Dauphine, Paris (278 p.).

<sup>2</sup> Traductions proposées : « La valeur d'entreprise est logiquement beaucoup plus élevée que la valeur net des actifs corporels lorsque le rendement attendu sur les actifs est considérablement en excès du rendement exigé par le marché » et « Les résultats basés sur ces actifs incorporels sont encore moins vulnérables à la compétition que ceux qui ne demandent qu'un investissement de trésorerie dans un équipement productif ».

<sup>3</sup> <http://www.aicpa.org/InterestAreas/AccountingAndAuditing/Resources/EBR/Pages/JenkinsCommittee.aspx>

# INTRODUCTION

Basu et Waymire (2008) constatent quant à eux une augmentation des incorporels « culturels » d'une part, et « économiques », d'autre part. Le premier type d'immatériel permet à une société de contrôler son environnement et d'en extraire les gains issus de la coopération et de l'échange (North, 2005). Le second type d'incorporel matérialise les idées qu'il est possible de convertir en biens et services pour une consommation directe ou indirecte (World Bank, 2006).

Les modèles économiques créateurs de valeur, depuis maintenant plusieurs années, reposent donc davantage sur des actifs immatériels que sur des actifs tangibles jusqu'à présent bien retranscrits par le reporting financier,<sup>4</sup> entendu comme communication financière au sens large. Toutefois, la reconnaissance comptable des immatériels reste partielle car le principe de fiabilité, c'est-à-dire l'existence de bénéfices futurs probables (Skinner, 2008), est souvent privilégié aux dépens du principe de pertinence par les régulateurs comptables (par ex. : Cañibano et al., 2000).

La nature des immatériels – cumulative, synergétique et fréquemment inséparable d'autres actifs corporels ou incorporels (Basu et Waymire, 2008) – rend leur mesure difficile. Néanmoins, Nakamura (2001) estime que le montant annuel d'investissement en immatériels s'élevait a minima à un trillion de dollars par an, au cours de la décennie 90 aux Etats-Unis.

Une des conséquences directes de l'existence d'actifs incorporels partiellement reconnus au bilan des sociétés, est l'augmentation de la valeur du goodwill lors des regroupements d'entreprises.<sup>5</sup> Le goodwill apparaît alors comme "The part of the enterprise value that does not appear in financial statements but that emerges only when acquired"<sup>6</sup> (Zanoni, 2009).

Le terme goodwill évoque deux notions différentes mais étroitement imbriquées. La première notion est comptable, le terme goodwill apparaît en comptabilité lorsque qu'une société en acquiert une autre. Ainsi le souligne Zanoni (2009) : le système d'information comptable est dos au mur et doit alors enregistrer la valeur de cet actif incorporel non identifiable, jusqu'à présent ignoré. Les règles comptables de cette première représentation du goodwill ont été influencées par le changement de l'orientation du reporting financier. Il est conçu à l'origine pour informer les parties prenantes (Stakeholders) et évolue au long du XXe siècle vers un système de communication financière destiné aux actionnaires (Ding et al., 2008).

<sup>4</sup> La notion de « reporting » renvoie aux états financiers, aux notes à ces états financiers, aux communications additionnelles exigées par les normes comptables et aux autres canaux de communication (FASB SFAC No 5, 1984).

<sup>5</sup> Un regroupement d'entreprises est un terme comptable utilisé pour les opérations de rapprochement (e.g., apport partiel d'actifs, fusion-acquisition, mise en commun d'intérêts). Il est défini selon la norme IFRS 3 comme une transaction ou un autre événement au cours duquel un acquéreur obtient le contrôle d'une ou plusieurs entreprises. Les transactions parfois désignées sous le vocable de « vraies fusions » ou de « fusions entre égaux » sont également des regroupements d'entreprises (IFRS 3).

<sup>6</sup> « Le goodwill est la part de la valeur non reconnue en comptabilité émergeant uniquement lors d'une acquisition »

# INTRODUCTION

La seconde réalité du goodwill est économique (par ex. : Buffet, 1983),<sup>7</sup> elle existe indépendamment de tout regroupement d'entreprises, et elle est la conséquence de l'imperfection des marchés sur lesquels opèrent les firmes (Falk and Gordon, 1977). Ces imperfections favorisent la création de positions concurrentielles favorables et permettent aux firmes de dégager des profits économiques, c'est-à-dire en excès du coût du capital (Sands, 1963, 32). La valeur présente de ces profits anormaux est alors la valeur du goodwill économique.

Ces deux notions, comptable et économique, entretiennent deux relations : la première relation est une imbrication du goodwill économique au sein du goodwill comptable reconnu à la suite d'un regroupement.

Cette imbrication n'est qu'imparfaite car le goodwill comptable comprend d'une part, un éventuel sur ou sous-paiement, et, d'autre part, un bouleversement des profits anormaux produit par le changement de projet économique.

La seconde relation entre ces deux notions est la convergence au cours du XXe siècle de la notion de goodwill comptable vers la notion de goodwill économique. Le reporting financier du goodwill a évolué à partir d'un système d'information destiné aux parties prenantes, où le goodwill n'est pas capitalisé et est passé en charge (fin du XIXe / début du XXe siècle aux Etats-Unis, en Allemagne, en Angleterre et en France), vers le système actuel destiné aux actionnaires, où le goodwill est inscrit à l'actif et testé pour dépréciation (Ding et al., 2008, fig. 2, p. 727 et fig. 3, p. 729). Ce changement correspond à un alignement conceptuel de la notion de goodwill comptable sur la notion de goodwill économique. Le goodwill est aujourd'hui perçu, selon une vision actuarielle, comme étant permanent, c'est-à-dire l'expression d'un projet économique. Sa permanence fait seulement l'objet de tests ponctuels : le test de perte de valeur.

Le goodwill émergeant dans un regroupement d'entreprises correspond souvent à l'incorporel le plus problématique pour le régulateur, ainsi en témoignent les nombreuses réformes des règles comptables relatives au goodwill (par ex : aux Etats-Unis, remplacement d'APB 16 et de FAS 38 par FAS 141 en 2001, révisé en 2007, et dans le contexte international, remplacement d'IAS 22 par la norme IFRS 3 en 2004, elle-même révisée en 2008). Le goodwill est défini, selon la dernière version d'IFRS 3, comme les avantages économiques futurs résultant des autres actifs acquis lors du regroupement, qui ne sont pas identifiés individuellement et comptabilisés séparément. Il est comptabilisé concrètement par différence entre le prix payé par l'acquéreur et la juste valeur<sup>8</sup> des actifs nets identifiables (en supposant l'acquisition de 100 % du capital d'une société cible).

Cet actif comptable recouvre une réalité complexe ne pouvant être appréhendée qu'à travers une décomposition du goodwill, pour en connaître la véritable nature.

<sup>7</sup> Letter to Berkshire Hathaway Shareholders. Disponible à l'adresse : <http://www.berkshirehathaway.com/letters/1983.html>

<sup>8</sup> La juste valeur est définie par les normes IAS/IFRS comme étant le prix qui serait reçu pour vendre un actif ou payé pour transférer un passif lors d'une transaction ordonnée entre des intervenants du marché à la date d'évaluation (IFRS 13).

## 1. DÉCOMPOSITION DU GOODWILL ACQUIS

*“Goodwill exists in every business, but it becomes an accounting issue only when we have an acquisition of one business by another.”<sup>9</sup> – Spacek, 1964*

Le terme goodwill, dans son acception économique, est utilisé dans les relations commerciales depuis des siècles, les premières références remontant à l'année 1571 (Leake, 1914 ; Ding et al., 2008). Un usage aussi ancien est cohérent dès lors que l'apparition de profits économiques est également ancienne, tout comme l'émergence des premières formes d'organisations efficaces (voir par ex. : Smith (1776) sur la division du travail). La littérature comptable relative au goodwill est plus récente puisque Hughes (1982) cite la revue *The Accountant*, dont la première édition date de 1874.

De nos jours, la difficulté d'appréhender la véritable nature du goodwill a conduit certains auteurs à parler du goodwill comptable comme un « résidu hétérogène » pour mieux représenter « la mesure de notre ignorance comptable de la valeur actuelle ou future d'une entreprise par rapport aux valeurs enregistrées dans les systèmes d'information » (Martory and Verdier, 2000). Le terme de « résidu hétérogène » renvoie, d'un côté, au fait que le goodwill représente la valeur du même élément obtenu dans les regroupements d'entreprises après évaluation des n-1<sup>ème</sup> autres éléments (résidu) et, de l'autre côté, il agrège des éléments dont la nature diffère (hétérogène). Une décomposition du goodwill émergent dans le système comptable (goodwill comptable) est proposée ici. Une opération de regroupement permet d'illustrer les liens entre le goodwill comptable et le goodwill économique, même si ce dernier n'est, en règle générale, pas spécifique à une acquisition.

Bien qu'étant un actif hétérogène par définition, le goodwill issu d'un regroupement d'entreprises a été décomposé par les auteurs (par ex. : Barlev, 1973) en deux sous-éléments pour faciliter son étude :

1. la prime payée en excès de la valeur de marché de la société acquise,
2. la différence entre la valeur de marché de la société cible et la juste valeur de ses actifs.

Plus tardivement, une approche plus détaillée de la décomposition du goodwill a été développée par la littérature conduisant à identifier d'autres composantes économiques contingentes à l'opération de regroupement d'entreprises. Ainsi, lors de ce type d'opérations, le prix payé par la société initiatrice excède, en règle générale, la valeur comptable des actifs identifiables nets des dettes de la société cible. Une approche bottom-up<sup>10</sup> (Johnson and Petrone, 1998), c'est-à-dire partant de la valeur comptable des actifs, permet d'identifier les ressources acquises, initialement non reconnues, présentant manifestement une valeur significative pour la société initiatrice :

<sup>9</sup> « Le goodwill existe dans toutes les entreprises, mais il ne devient un problème comptable que lors de l'acquisition d'une entreprise par une autre ».

<sup>10</sup> « Du bas vers le haut » en considérant un bilan traditionnel.

# INTRODUCTION

1. **Excès de la juste valeur des actifs de la société cible** sur leurs valeurs comptables et identification de nouveaux actifs (par ex. : incorporels) non encore reconnus dans le bilan de la société cible (Johnson and Petrone, 1998). Ce montant correspond typiquement aux réévaluations en comptabilité ;
2. **Juste valeur de l'élément « going concern »**<sup>11</sup> du modèle économique de la société cible également - dénommé « going concern goodwill » (Johnson and Petrone, 1998; Henning et al., 2000) ou goodwill généré en interne (Lee, 1971; Ma and Hopkins, 1988)<sup>12</sup> ;
3. **Juste valeur des synergies** issues de la combinaison des actifs nets des sociétés cibles et initiatrices.<sup>13</sup> Cet élément est parfois dénommé « goodwill issu de la combinaison » (« combination goodwill ») ou encore « goodwill généré par les synergies externes » (« synergy goodwill ») (Henning et al., 2000) ;
4. **Survalorisation et surpaiement** (ou respectivement sous-valorisation et sous-paiement) réalisé par la société initiatrice (Johnson and Petrone, 1998). Ce dernier sous-élément est dénommé « goodwill résiduel » par Henning et al. (2000).

La valeur de l'agrégat composé des éléments 2, 3 et 4 est classiquement dénommé « goodwill comptable » ou « goodwill total », dans la mesure où il émerge dans le bilan de la société initiatrice, une fois l'acquisition finalisée. La valeur de l'agrégat composé des éléments (2) et (3) est dénommé « goodwill économique » ou encore « core goodwill ». Le schéma 1 représente la décomposition du prix d'acquisition et de l'enchevêtrement de ces différentes notions décrites par Johnson and Petrone (1998) et Henning et al. (2000).

<sup>11</sup> On pourrait traduire ce terme par valeur de l'élément « continuité d'exploitation » du modèle économique de la société cible, toutefois cette terminologie semble moins claire que la terminologie anglo-saxonne, ce qui justifie le choix de la conserver. Cette règle est respectée dans la suite de notre recherche.

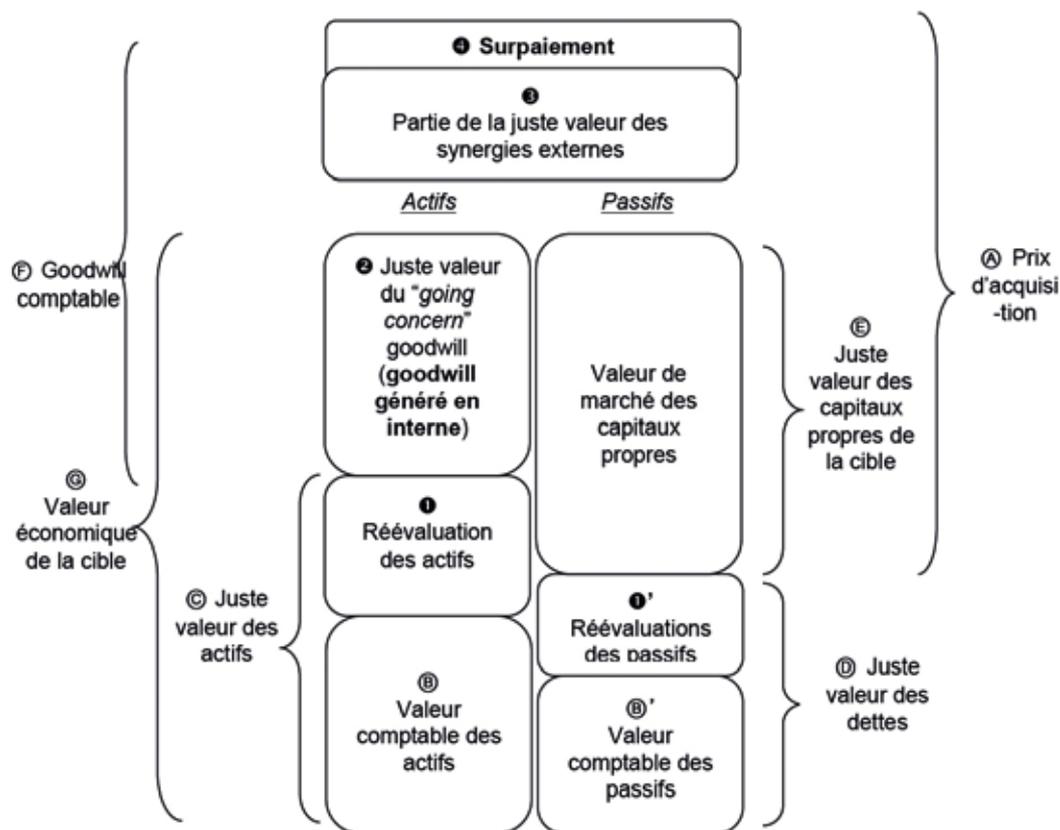
<sup>12</sup> Les termes « goodwill généré en interne », et « going concern goodwill » sont utilisés, de manière interchangeable, dans notre recherche.

<sup>13</sup> Il ne s'agit en fait que d'une partie des synergies externes, celles capturées par la cible dans la mesure où les synergies totales font l'objet de négociation entre la cible et l'initiatrice.

# INTRODUCTION

## 2. REPRÉSENTATION GRAPHIQUE DU GOODWILL

Schéma 1 - «P.P.A.» et goodwill «comptable»



On peut identifier sur cette figure les agrégats suivants :

Le prix payé =  $A = C + F - D$

La juste valeur des actifs =  $C = (1+B)$

La juste valeur des dettes =  $D = (1' + B')$

La valeur de l'actif économique de la cible =  $G = E + D$  [Equity side] =  $2 + C$  [Assets side]

Le goodwill généré en interne (ou going concern goodwill) =  $2 = G - C$

# INTRODUCTION

Les valeurs des différents éléments présents dans ce schéma peuvent être obtenues à partir des sources suivantes :

Rapports annuels ou trimestriels publiés (dans les parties dédiées à l'affectation du prix d'acquisition) : **A, B, C, D, F**

Rapport annuel (bilan comptable) : **B, B'**

Capitalisation boursière (lorsque la société est cotée) : **E**

L'élément **2**, le goodwill généré en interne, représente la somme des profits économiques espérés de la société cible. Le goodwill généré en interne représente "the ability [of a company] as a stand-alone business to earn a higher rate of return on an organized collection of net assets than would be expected if those assets had to be acquired separately [...]"<sup>14</sup> (Johnson and Petrone, 1998). En d'autres termes, il traduit l'existence d'une efficacité organisationnelle dans la conduite d'une activité économique supérieure à celle du marché. Cette définition est semblable à l'approche développée mathématiquement dans le modèle d'Ohlson (1995) où la valeur du goodwill (non-reconnu en comptabilité) est égale à la somme de résultats anormaux actualisés (« abnormal earnings »), c'est-à-dire les résultats en excès du coût du capital. En général, les règles comptables ne permettent pas la reconnaissance et la capitalisation du goodwill généré en interne (par ex. : IAS 38 « Immobilisations incorporelles »). Il est fondamental de reconnaître que son existence est totalement indépendante des regroupements d'entreprises.

La sommation des éléments **2**, **3** et **4** matérialise le goodwill comptable, également appelé goodwill acquis (agrégat **F** du schéma 1). La valeur de la cible (agrégat **G**) est composée de l'ensemble des actifs nets réévalués, auxquels il faut ajouter la valeur du goodwill généré en interne. L'acquéreur paye la valeur de ce dernier agrégat mais également la partie des synergies externes qui a été capturée par les actionnaires de la cible (élément **3**) ainsi qu'un éventuel surpaiement en cas d'erreur d'évaluation (élément **4**). L'élément **4** est le seul qui ne correspond pas à la définition d'un actif puisqu'il s'agit d'un résidu matérialisant un transfert de richesse des actionnaires de l'initiatrice vers les actionnaires de la cible, après une erreur d'évaluation.

Ce schéma doit être considéré comme une vue instantanée, une photographie, de la décomposition du goodwill économique. Au moment de l'acquisition, il est conceptuellement possible de distinguer synergies externes (entre la cible et l'initiatrice) et synergies internes (entre les actifs de la cible). En revanche, une fois les activités de la cible intégrées, cette distinction n'existe plus et les synergies externes et internes se confondent en un même périmètre : les synergies produites par la société initiatrice à partir de tous ses actifs. Le nouveau goodwill économique de l'initiatrice est alors l'expression des profits économiques générés par la cible, de ceux générés par l'initiatrice, et de l'accroissement de ces profits économiques grâce au regroupement.

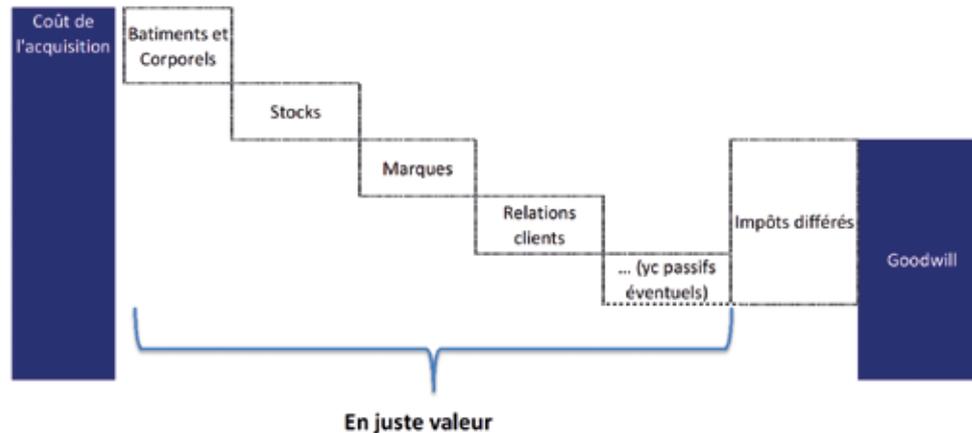
<sup>14</sup> *Le goodwill généré en interne représente la « capacité [d'une entreprise] en tant que société à part entière, à dégager un rendement plus important [sur] un ensemble organisé d'actifs nets, que le rendement qui serait obtenu si ces actifs étaient acquis séparément ».*

# INTRODUCTION

## Schéma 2 – Le goodwill « résiduel » – Alain Préel et Alexis Karklins.

*L'évaluation des entreprises : l'Impact des normes IFRS dans une économie en crise – 14 novembre 2008*

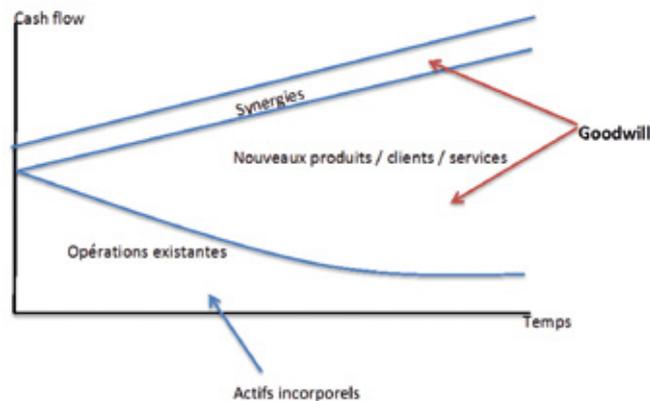
### Qu'est ce que le goodwill (1/3)?



## Schéma 3 – Le goodwill, un actif « à part entière »

En effet, il représente plusieurs éléments non comptabilisés : la valeur du « going concern », les synergies internes, la valeur d'actifs incorporels non identifiables (ex. : workforce), les synergies industrielles et/ou financières liées à l'acquisition.

### Qu'est ce que le goodwill (3/3)?



*Alain Préel et Alexis Karklins. - L'évaluation des entreprises : l'Impact des normes IFRS dans une économie en crise – 14 novembre 2008.*

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

Dans l'application de la norme IFRS 3, sept sujets sont vus comme particulièrement sensibles.

Ils ont donné lieu à de nombreux échanges de vues entre et avec les praticiens dans la période où l'IASB préparait le bilan d'expérience d'IFRS 3 révisée.

Les études menées sur « l'allocation du prix d'acquisition » ne montrent pas de rupture de tendance consécutive au passage à IFRS 3 version révisée.

Les pratiques en termes d'identification d'actifs incorporels tendent à s'harmoniser au sein d'un même secteur économique.

Les marques et assimilés, les actifs liés aux clients et les actifs technologiques demeurent les principaux éléments incorporels identifiés.

La nature et le poids des différentes natures d'actifs identifiés, notamment des incorporels, diffèrent très sensiblement d'un secteur économique à l'autre.

Le poids du goodwill, qui reflète la valeur des immatériels ne pouvant être comptabilisés et les synergies attendues, demeure élevé.

## Section 1 : Points de vue et constats des praticiens

De l'automne 2013 au printemps 2014, les échanges de vues sur l'application de la norme IFRS 3 ont été nombreux entre et avec les praticiens. Leur intensité tient notamment au fait que dans cette période l'IASB a lancé une large consultation pour alimenter le bilan d'expérience requis par le « due process ». Sept sujets sont vus comme particulièrement sensibles et l'IASB les a repris dans son document de consultation.

- la définition d'une entreprise, d'où découle celle d'un regroupement d'entreprises,
- la pertinence de l'évaluation à la juste valeur à la date d'acquisition des actifs identifiables acquis et des passifs pris en charge ; les difficultés éventuellement rencontrées dans la détermination de la juste valeur,
- la comptabilisation des actifs incorporels identifiables séparément du goodwill et la comptabilisation des goodwills négatifs,
- le caractère non amortissable du goodwill et des éléments incorporels à durée de vie indéfinie,
- le traitement comptable des intérêts non contrôlant (« intérêts minoritaires »),

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

- la comptabilisation des acquisitions par étapes et de la perte de contrôle,
- l'information à fournir en annexe, son utilité, les éventuels enrichissements souhaités, les éventuelles difficultés rencontrées pour l'élaborer.

Pour refléter les discussions entre les diverses parties prenantes (universitaires, préparateurs de comptes, directeurs financiers, analystes financiers), nous reprenons ici des points de vue et commentaires exprimés lors d'une réunion à l'ANC, organisée le 31 mars 2014, réunion où intervenait Philippe Danjou, membre de l'IAS Board.

## 1. DÉFINITION D'UNE ENTREPRISE

Il est parfois difficile de déterminer si l'acquisition porte sur une entreprise, et donc si l'IFRS 3 s'applique, ou si elle porte sur un ou des actifs. A titre d'exemple, une éolienne munie d'un contrat d'exploitation peut être vue comme une entreprise ; à l'inverse, l'exploitation d'une route dont les revenus deviennent fixes à la suite d'une cession pourrait être vue comme un actif isolé. En pratique, les critères proposés par la norme pour identifier une entreprise sont peu opérants.

Dans cette situation ambiguë, une même transaction effectuée par deux investisseurs différents est susceptible de donner lieu à deux traitements différents : l'un des acquéreurs considèrera l'opération comme un regroupement d'entreprises selon IFRS 3R alors que l'autre considèrera l'opération comme une acquisition d'actifs.

Or les impacts sur les comptes et l'information financière sont majeurs. Par exemple, si l'opération est identifiée comme un regroupement d'entreprises, l'acquéreur constatera un goodwill, les coûts d'acquisition seront constatés en charge au lieu d'être incorporés à la valeur d'entrée de l'actif acquis, les passifs éventuels seront inscrits au bilan, etc.

Du point de vue des praticiens, il faudrait que la notion d'entreprise soit plus précisément et plus étroitement définie grâce à la prise en compte de critères complémentaires comme « l'autonomie » de l'entité.

## 2. EVALUATION À LA JUSTE VALEUR

L'évaluation à la juste valeur présente l'avantage de mettre en évidence la valeur de ce que paie l'acquéreur, de révéler éventuellement le caractère excessif du prix payé, mais elle présente aussi divers inconvénients.

La juste valeur est difficile à déterminer notamment pour certains actifs incorporels qui ne sont pas négociés sur un marché actif, donc pour lesquels on ne peut observer de prix de référence. Par exemple, il est très délicat d'évaluer la juste valeur des relations préexistantes. Cela est vrai pour nombre d'autres éléments comme les passifs éventuels ou les compléments de prix.

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

Une détermination fiable de la juste valeur peut aussi être longue à obtenir dans certains cas. Or le délai imparti à l'acquéreur pour procéder aux travaux d'inventaire et d'évaluation des actifs et passifs de la cible est court (douze mois). Si les travaux ne sont pas achevés à temps, les ajustements de valeur ultérieurs seront enregistrés dans le compte de résultat, ce qui peut être choquant pour des actifs investis sur une longue période.

L'évaluation à la juste valeur peut entraîner un « profit du 2<sup>e</sup> jour » dans des cas comme celui des provisions à long terme. Celles-ci sont en effet évaluées à la juste valeur à la date d'acquisition puis selon IAS 37 aux clôtures ultérieures.

Dans les acquisitions donnant lieu à paiement en titres, la rémunération de l'acquisition résulte d'une parité déterminée sur la base de critères qui peuvent être déconnectés de la juste valeur des différents actifs identifiés de la cible. En ce cas, celle-ci traduit une affectation relative du montant global de la rémunération des apports par l'absorbant. La situation est encore moins satisfaisante en présence d'une acquisition inversée.

De plus, certains font valoir que l'évaluation à la juste valeur prive l'acquéreur de l'impact positif sur le résultat post acquisition des résultats en cours « engrangés » par le vendeur (stocks, contrats avantageux, etc.) alors que l'acquéreur supporte des coûts liés à l'acquisition. Elle accentue les différences entre les états financiers des entreprises qui se développent par croissance externe et celles qui se développent par croissance interne (du fait des incorporels créés qui ne sont pas comptabilisés). Autre réflexion échangée : l'évaluation à la juste valeur est coûteuse à mettre en œuvre vu la nécessité de recourir aux services de professionnels de l'évaluation.

## 3. COMPTABILISATION SÉPARÉE DES ACTIFS INCORPORELS IDENTIFIABLES

IFRS 3R requiert d'évaluer plus d'actifs identifiables pour donner un caractère véritablement résiduel au goodwill alors que l'acquéreur et le vendeur s'entendent sur un prix global. Si, en théorie, on conçoit bien l'intérêt d'identifier les incorporels acquis séparément du goodwill, en pratique cela peut être compliqué et coûteux.

Les actifs identifiés doivent être séparables (susceptibles d'être vendus, loués, ou protégés par un droit légal ou par un contrat) mais l'acquéreur valorise un « tout » et non un inventaire détaillé des actifs acquis et passifs assumés, encore moins à leur juste valeur individuelle. Certains considèrent l'identification des incorporels comme inutile car ils ne sont jamais revendus ensuite séparément de l'entreprise.

D'aucuns rappellent les difficultés à déterminer la juste valeur de manière fiable. La ventilation du prix d'acquisition sur des actifs, en dehors de toute transaction, souvent pour des montants élevés, est parfois arbitraire et dangereuse. L'évaluation d'une marque séparément et de façon fiable peut s'avérer difficile, dans la mesure où ses effets vont ensuite s'étendre aux autres marques. En outre il n'y a pas de véritable marché actif des marques, donc on a une juste valeur de « niveau 3 » (déterminée sur la base de données non observables) qui relève davantage de pratiques que de valeurs de marché observables. De même, l'évaluation de « relations clients » de façon fiable est très difficile.

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

La prise en compte de passifs d'impôts différés - de surcroît évalués sur une base non actualisée alors qu'on recherche la juste valeur à la date d'acquisition - sur les incorporels hors goodwill augmente mécaniquement le goodwill. En pratique, les dirigeants préfèrent comptabiliser du goodwill qui, en IFRS, n'est pas amortissable.

## 4. CARACTÈRE NON-AMORTISSABLE DU GOODWILL ET DURÉE DE VIE INDÉFINIE DE CERTAINS ACTIFS INCORPORELS

L'appréciation de la durée de vie d'un incorporel est subjective. Certaines études montrent d'importantes disparités de pratiques, au sein d'un même secteur. Par exemple, les durées de vie des « relations clients » varient d'un pays à l'autre. De nombreux praticiens estiment que le caractère indéfini de la durée de vie d'un actif n'implique pas que cet actif soit non-amortissable. L'amortissement n'est pas une alternative au test de dépréciation, il est souhaitable de faire les deux, considèrent-ils.

Il y a une mutualisation du goodwill acquis et du goodwill généré en interne. Le goodwill généré en interne prend le relais du goodwill acquis et il est impossible de les différencier. Il en va de même pour les marques acquises et celles générées en interne.

Le choix des paramètres opérationnels et actuariels du test de dépréciation est subjectif. Les valeurs retenues sont insuffisamment justifiées dans les notes annexes. Elles aboutissent souvent à des dépréciations tardives, parfois pour ajuster les capitaux propres sur la capitalisation boursière qui a déjà intégré la perte de valeur.

Par ailleurs, l'origine comptable des goodwills est multiple : complet, partiel, sur puts minoritaires. Il est impossible d'identifier les flux correspondant à chacun. C'est une des raisons pour lesquelles les analystes ne tiennent pas compte des tests de dépréciation.

Le goodwill est une « survaleur » c'est-à-dire un excès de rentabilité qui doit se manifester dans les comptes d'exploitation et que l'on doit pouvoir rationaliser.

## 5. BADWILL

La comptabilisation d'actifs isolés, l'évaluation des intérêts minoritaires en juste valeur peuvent conduire mécaniquement à un badwill. Dans certains cas, cela traduira le fait que l'acquisition a été réalisée à des conditions avantageuses : le vendeur a cédé l'entreprise pour un prix inférieur à la juste valeur de ses actifs et passifs. Il en va notamment ainsi lorsque la cible traverse une crise, ou fait l'objet d'une défiance massive, alors que ses actifs pris individuellement ont une réelle valeur et ses passifs comme ses risques sont correctement cernés. Parmi les exemples encore récents, il est possible de se référer à la reprise de Fortis par BNP PARIBAS (2009).

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

Pour autant, tous les badwills comptabilisés ne correspondent pas à de « bonnes affaires ». Le choix d'IFRS 3 (dans sa version initiale comme dans sa version révisée) de sa comptabilisation systématique en résultat est contesté. Par ailleurs, le processus antérieur était préféré : réexamen des valeurs, ajustements, provisions. De plus, certains estiment critiquable de comptabiliser à l'issue de la valorisation provisoire d'un regroupement d'entreprises - opération à horizon long - un profit immédiat qui peut être suivi ultérieurement par des pertes. Ceux-là considèrent qu'il serait judicieux de conserver des profits différés provisoires.

## 6. ACQUISITIONS PAR ÉTAPES, PERTE DE CONTRÔLE, INTÉRÊTS NON-CONTRÔLANTS (INTÉRÊTS MINORITAIRES)

Le nouveau traitement des acquisitions par étapes, avec dégagement d'un résultat lors de la prise de contrôle apparaît contre-intuitif. De même, le niveau de calcul de la plus-value en cas de cession du contrôle ne reflète pas forcément la performance du management. Entre les deux, les plus-values sur les transactions entre actionnaires du groupe et actionnaires hors groupe, inscrites en capitaux propres, sont difficiles à identifier. Toutes ces opérations étaient mieux représentées dans la version précédente d'IFRS 3, surtout lorsque l'acquéreur acquiert moins de 100 % de la cible. La démarche retenue dans IFRS 3 (2008) a un côté artificiel et peut conduire à une représentation éloignée de l'information recherchée par l'investisseur.

La version révisée de la norme permet d'évaluer les intérêts minoritaires au montant qu'il aurait fallu payer en plus pour une acquisition intégrale en se référant à la juste valeur des intérêts hors groupe (méthode du goodwill complet) ou bien proportionnellement au prix payé pour la quote-part acquise (méthode du goodwill partiel). Certains pensent qu'il faudrait supprimer cette option entre goodwill complet et goodwill partiel dès lors qu'elle conduit à des présentations trop divergentes.

Est critiquée également la possibilité d'opter au cas par cas pour le goodwill complet ou le goodwill partiel, ce qui rend très difficile les analyses ultérieures.

Il est considéré que la « guidance » est insuffisante pour traiter les cas des dilutions ultérieures :

- sans perte de contrôle (l'impact est constaté dans les capitaux propres),
- avec perte de contrôle (l'impact est constaté en résultat alors que les plus-values antérieures seraient en capitaux propres ; il y a là un problème de cohérence),
- quelle valorisation pour le lot « cédé » (avec ou sans goodwill, à la juste valeur ou à la valeur nette comptable ?).

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

## 7. INFORMATION EN ANNEXE

Quelques réflexions :

- L'information sur les actifs acquis et passifs assumés lors d'une acquisition n'est pas assez détaillée (hypothèses clés retenues pour les évaluations).
- L'information sur les performances de la cible est nécessaire mais la seule information requise concerne le passé et n'est pas la plus utile. C'est le futur qui serait plus intéressant, ce qui soulève un problème évident de confidentialité.
- L'information sur la croissance organique et la croissance acquise est insuffisante.

Le contrôle de la justification du goodwill - vu comme un excédent de résultat après rémunération des capitaux investis dans tous les autres actifs de support identifiés (excess earning) - est difficile à faire.

En conclusion, une grande partie des critiques tient à la complexité de la mise en œuvre du traitement comptable des acquisitions, mais aussi au changement de paradigme. Nous abordons ces sujets dans les chapitres suivants.

Avant d'entamer l'analyse détaillée de ces problématiques et des méthodologies à mettre en œuvre dans le traitement des acquisitions, il nous a paru utile de faire une synthèse de ce qui transparaît des regroupements d'entreprises dans les états financiers. Nous nous sommes appuyés pour cela sur diverses publications étudiant plus particulièrement ce qu'on désigne encore par « allocation du prix d'acquisition » alors qu'il conviendrait désormais de parler « d'inventaire des actifs et des passifs de la cible ». Deux principales thématiques sont traditionnellement abordées : quelles sont les natures d'actifs identifiés ? Quel est le poids du goodwill par rapport au prix d'acquisition ? Chacun sait que la norme internationale et la norme américaine - FAS 141 ou ASC 805 selon la nouvelle codification - présentent une similarité d'approche, qu'elles ont fait l'objet de travaux de convergence et que leur calendrier d'évolution a été voisin. Pour élargir le champ des observations, nous avons inclus dans cette revue des études effectuées sur les états financiers des entreprises américaines.

Nous présentons ici une synthèse de quatre publications : l'enquête annuelle faite par la banque d'affaires internationale Houlihan Lokey, une étude réalisée par le cabinet Duff & Phelps, spécialiste du conseil en évaluation et en corporate finance, une étude effectuée par le bureau suisse du réseau PricewaterhouseCoopers ainsi qu'une étude EY mondiale.

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

## Section 2 : Analyse de différentes publications

### 1. PRÉSENTATION DES ÉTUDES

Houlihan Lokey publie depuis 2001, année d'entrée en vigueur de la version initiale de la norme US sur les regroupements d'entreprises, une étude des transactions menées par les sociétés américaines cotées. Les transactions recensées sont celles finalisées au cours de l'année, où l'acquéreur est une société américaine cotée, où l'acquéreur vise à obtenir un pourcentage de contrôle supérieur ou égal à 50 % et où la valeur de la quote-part d'intérêt acquise (hors actions préférentielles et hors options) est communiquée.

Nous avons limité le périmètre de l'analyse aux études des années 2009 (incluant les données de 2008 retraitées) à 2012 pour disposer de données sectorielles établies sur la base d'une nomenclature sectorielle stable.

Nous avons ensuite écarté les données relatives au secteur financier du fait de sa spécificité ainsi que celles relatives à quatre secteurs où les transactions étaient ou devenaient rares (« Business services », « Media, Sport and Entertainment », « Real Estate », « Transportation »). Nous avons ainsi considéré les informations relatives aux transactions intervenues dans huit secteurs non financiers qui présentent la caractéristique d'avoir connu au moins cinq regroupements année après année.

#### Composition de la population suivie dans les enquêtes annuelles de Houlihan Lokey

	2008	2009	2010	2011	2012
Nombre de sociétés suivies par Houlihan Lokey	439	328	506	452	511
Aerospace, Defence, Government	29	16	31	20	9
Consumer, Food, Retail	36	24	41	53	67
Energy	23	7	17	15	28
Healthcare	73	78	91	84	75
Industrials	56	24	46	64	99
Infrastructure	13	13	16	15	12
Technology	121	81	144	163	153
Telecommunications	11	11	29	12	8
<b>Nombre de sociétés retenues</b>	<b>375</b>	<b>265</b>	<b>426</b>	<b>428</b>	<b>455</b>

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

L'étude conduite par PricewaterhouseCoopers Suisse porte sur 62 regroupements intervenus en Suisse au cours de la période 2004-2010 et comptabilisés conformément aux IFRS. Les constats, comme ceux des enquêtes annuelles de Houlihan Lokey, sont présentés par secteurs. La définition des secteurs montre des similitudes avec celle retenue par la banque d'affaires sans pour autant coïncider strictement avec elle.

Duff & Phelps ne précise ni l'étendue ni la composition de son échantillon. Les retours d'expérience et les constats sont établis par secteur, dans une nomenclature qui présente des similitudes, mais non une concordance totale avec les deux autres.

Dans une vaste étude publiée en 2009, EY analyse la fréquence avec laquelle plus de 700 transactions menées en 2007 dans 21 pays conduisent à identifier des actifs incorporels ainsi que la nature des éléments incorporels identifiés. Sur 709 transactions observées, 252 ont été comptabilisées selon le référentiel américain, 431 ont été comptabilisées selon le référentiel IFRS et 26 selon le référentiel canadien.

## 2. SYNTHÈSE DES CONSTATS

Premier enseignement des différentes études : pour toute analyse sur le poids des actifs identifiables et du goodwill, une approche sectorielle s'impose. En effet, la composition des actifs identifiables acquis et des passifs pris en charge (autrement dit « l'allocation du prix d'acquisition ») est caractéristique de l'activité exercée par la cible. L'observation vaut tant pour les regroupements traités selon le référentiel IFRS que pour ceux traités selon le référentiel américain. Cette conclusion est confortée par la relative stabilité des constats dans les études de Houlihan Lokey pour la période 2008-2012.

La comparaison avec des publications portant sur des acquisitions intervenues en 2007, avant l'entrée en vigueur des versions révisées d'ASC 805 et IFRS 3, tend à montrer que celles-ci n'ont pas entraîné de bouleversement dans l'inventaire des actifs acquis par rapport aux versions initiales des normes. Sur ce sujet, la rupture remonte aux premières applications de ces textes - 2001 (USA) et 2004 (Europe et IFRS) - qui imposaient de retenir la méthode de l'acquisition.

Les changements apportés par l'ASC 805 et par IFRS 3 révisée portent sur d'autres points comme le traitement des frais d'acquisition, le traitement des compléments de prix conditionnels, ou encore la possibilité d'opter pour la méthode du goodwill complet.

### 2.1 L'importance du secteur d'activité de la cible

Une étude comme celle de Duff & Phelps montre bien que la nature et l'importance des actifs identifiés sont caractéristiques du secteur d'activité de la cible. Sur le plan qualitatif, les enseignements qui se dégagent de l'étude ont une portée large, même si les données chiffrées, dépendantes de la population observée, peuvent différer de celles figurant dans d'autres travaux.

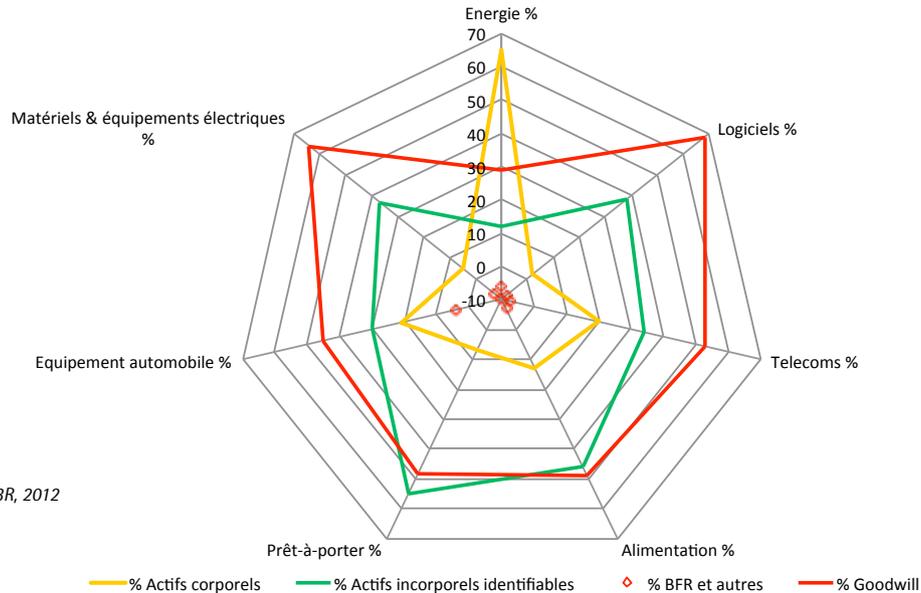
# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

La part des actifs corporels est prépondérante dans le secteur de l'énergie, comptant pour 65 % du prix d'acquisition. Elle s'élève encore à 21 % du prix d'acquisition pour des équipementiers automobiles et 20 % pour le secteur des télécommunications. En revanche, elle atteint à peine 2 % dans le secteur du logiciel.

Si le poids des éléments incorporels s'élève à 12 % seulement du prix d'acquisition dans le secteur de l'énergie, il représente entre 30 % et 37 % du prix d'acquisition pour l'équipement automobile (30 %), les télécommunications (34 %), le matériel électrique et électronique (37 %), le logiciel (38 %). Dans le secteur de l'alimentation, les éléments incorporels comptabilisés comptent pour 46 % du prix d'acquisition et dans le secteur de l'habillement - prêt à porter -, pour près de 55 % du prix.

L'élément résiduel, le goodwill, représente 30 % du prix d'acquisition dans le secteur de l'énergie. Il culmine à près de 70 % du prix d'acquisition dans le secteur du logiciel, peu capitalistique et où peu d'éléments incorporels sont reconnus.

Poids des composantes de l'actif économique et du goodwill dans le prix d'acquisition – Analyse par secteur



Source : Duff & Phelps,  
Retours d'expérience sur IFRS 3R, 2012

La nature des éléments incorporels identifiables comptabilisés séparément du goodwill diffère selon les secteurs.

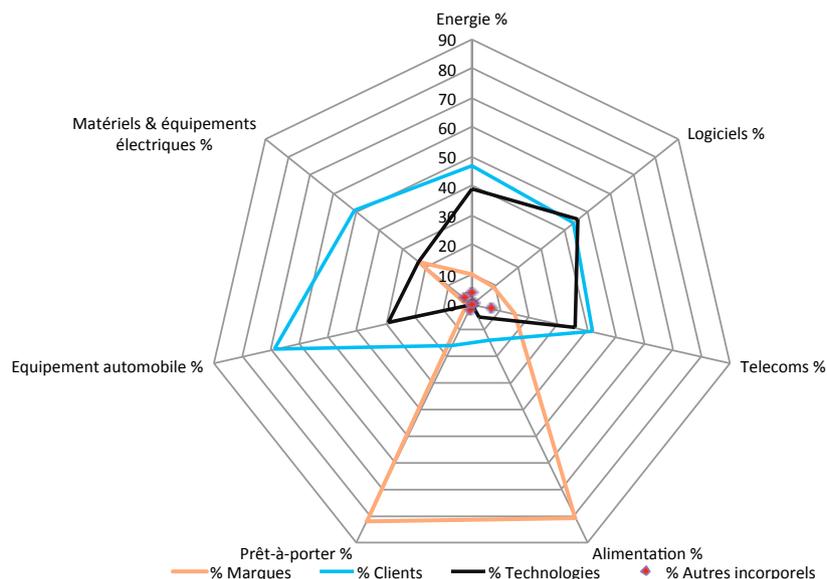
Quatre natures d'éléments incorporels sont traditionnellement distinguées dans les études comme celle de Duff & Phelps ou de Houlihan Lokey : les marques et autres actifs marketing, les actifs technologiques, les relations clients<sup>15</sup> et les autres éléments incorporels. Entre 2008 et 2012, on ne note pas d'évolution dans le contenu de ces familles d'éléments incorporels. En d'autres termes, il n'y a pas eu de nouveaux éléments incorporels identifiés à la suite de l'entrée en vigueur de l'ASC 805 ou d'IFRS 3 révisée.

<sup>15</sup> Relation client s'entend ici comme l'ensemble des relations clientèle et des contrats valorisés

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

Dans les secteurs de l'alimentation et de l'habillement, les marques représentent le principal actif incorporel identifié (82 % du total des actifs incorporels identifiés à la date du regroupement). En revanche, dans le secteur de l'équipement automobile, les relations clients sont prédominantes (69 %). Dans le secteur matériel et équipement électrique, les relations clients constituent le principal élément identifié (51 %), les marques (23 %) et les actifs technologiques (23 %). Dans les autres secteurs, les actifs incorporels identifiés se répartissent entre les relations clients et les actifs technologiques. Le faible poids des éléments « Autres », de l'ordre de quelques pourcents, confirmerait une tendance à l'harmonisation des pratiques au sein des secteurs.

Poids des différentes natures d'éléments incorporels - Analyse par secteur



Source : Duff & Phelps,  
Retours d'expérience sur IFRS

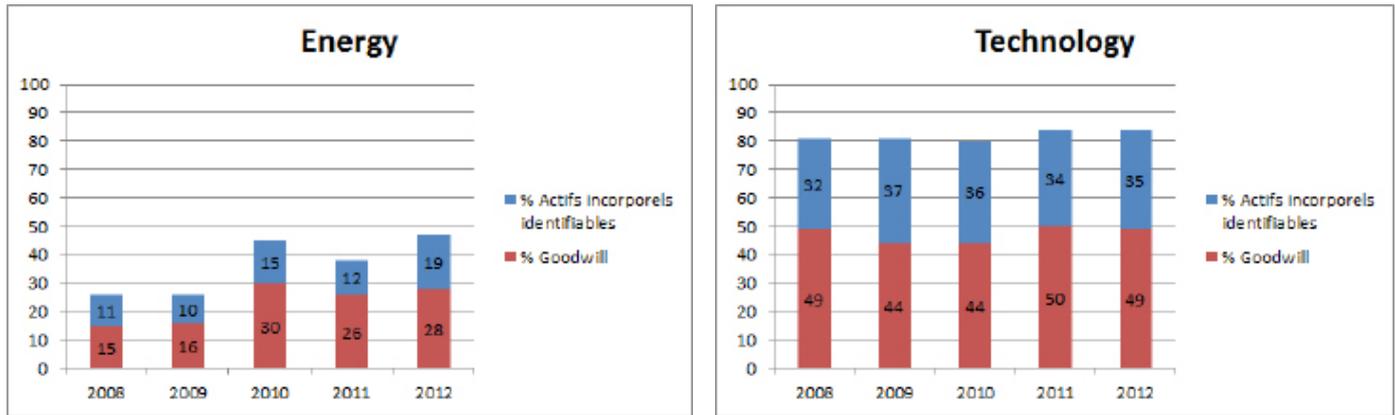
## 2.2 Ces constats se vérifient année après année

Les études annuelles publiées par Houlihan Lokey ne font apparaître ni rupture ni évolution tendancielle entre 2008 et 2012. Les quelques résultats erratiques observés tiennent à des transactions spécifiques qui ont marqué les chiffres de l'année considérée.

Secteur par secteur, le poids des actifs incorporels et celui du goodwill varient peu d'année en année. Par exemple, les actifs incorporels identifiables expliquent 10 % à 15 % du prix de la transaction dans le secteur « Energie », exception faite de 2012 ; le goodwill représente moins de 30 % du prix d'acquisition. Ces proportions font contraste avec celles observées dans le secteur « Technology » où les actifs incorporels expliquent environ 35 % du prix d'acquisition et le goodwill représente entre 44 % et 50 % du prix d'acquisition.

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

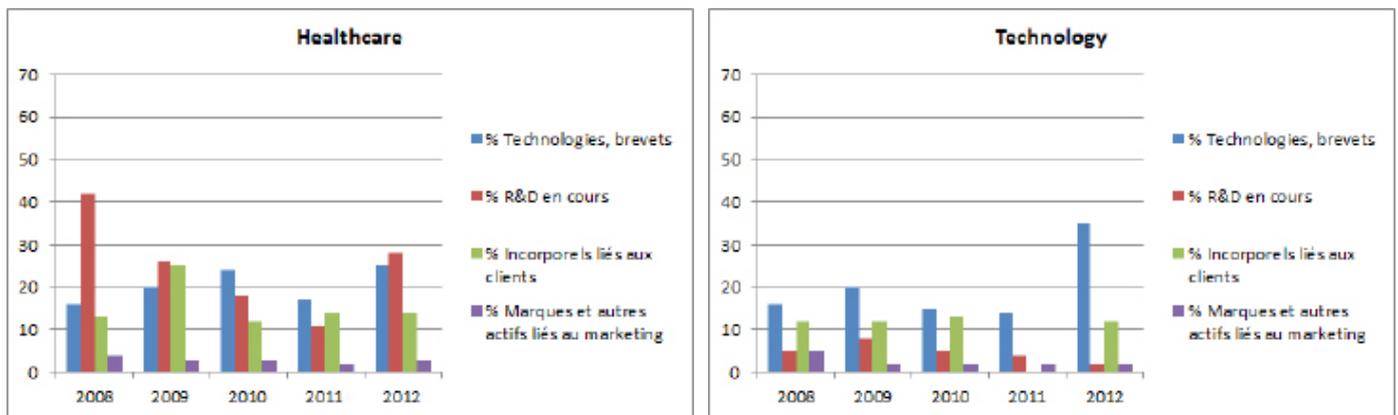
Poids des actifs incorporels et du goodwill dans la formation du prix d'acquisition  
 Comparaison des secteurs « Energie » et « Technology » pour la période 2008 à 2012



Source : Houlihan Lokey, Purchase Price Allocation, Etudes annuelles, années 2009 à 2012

La nature des éléments incorporels identifiés séparément du goodwill présente, elle aussi, une relative stabilité. Quelle que soit l'année, dans le secteur « Healthcare », les projets de recherche et développement en cours constituent, avec les produits développés, les principaux actifs incorporels acquis ; dans le secteur « Technology », les actifs technologiques développés sont prédominants, suivis par les actifs liés aux clients. Dans certains secteurs, des fluctuations, importantes le cas échéant, peuvent être notées. Ponctuelles, elles tiennent à certaines des opérations réalisées au cours de l'année considérée.

Poids des différentes natures d'éléments incorporels  
 Comparaison des secteurs « Healthcare » et « Technology » pour la période 2008 à 2012



Source : Houlihan Lokey, Purchase Price Allocation Study, années 2009 à 2012

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

Sur les 709 transactions analysées par EY, 77 % conduisent à l'identification d'éléments incorporels. Les trois principales familles d'éléments incorporels identifiés sont les marques, les actifs liés aux clients et les actifs technologiques. Occasionnellement, certaines transactions ont donné lieu à la reconnaissance de clauses de non-concurrence et de contrats avantageux. Les éléments incorporels « autres » dans cette nomenclature sont, d'une part, des actifs caractéristiques du secteur (par exemple, la R&D en cours pour le secteur « Pharmacie-Biotechnologie » ou les licences d'exploration-exploitation ainsi que les droits miniers pour le secteur « Oil and Gas ») et, d'autre part, les éléments incorporels non détaillés par les émetteurs.

## Identification d'éléments incorporels dans le cadre de regroupements d'entreprises<sup>16, 17</sup>

Analyse par secteur pour l'année 2007

Industry	Number of transactions	Number of transactions (With at least 1 intangible asset recognized)	Brands/ Trademarks	Customer Contracts / Relationships	Technology	Non-compete agreements	Off market contracts/ Agreements	Other Intangible Asset
Consumer Products	109	86	45%	34%	12%	5%	1%	64%
Technology	121	101	45%	49%	36%	6%	7%	61%
Media and entertainment	28	28	39%	57%	21%	11%	0%	71%
Asset Management	10	5	0%	60%	0%	0%	40%	40%
Telecommunications	54	49	31%	61%	14%	8%	4%	61%
Insurance	41	33	15%	79%	0%	36%	6%	42%
Banking and capital markets	76	62	18%	32%	10%	0%	5%	77%
Automotive	28	22	36%	36%	18%	5%	5%	68%
Pharmaceutical	47	45	40%	33%	51%	7%	0%	60%
Power and utilities	36	27	11%	37%	7%	7%	22%	63%
Biotechnology	16	15	27%	20%	40%	0%	0%	73%
Real Estate	43	16	31%	25%	19%	0%	0%	69%
Oil and gas	100	57	12%	51%	9%	19%	4%	58%
<b>Total</b>	<b>709</b>	<b>546</b>	<b>31%</b>	<b>44%</b>	<b>20%</b>	<b>8%</b>	<b>5%</b>	<b>63%</b>

(Source : EY, A global survey of purchase price allocation practices, février 2009)

<sup>16</sup> Les pourcentages sont exprimés par rapport au nombre de transactions dans lesquelles un actif incorporel au moins a été identifié.

<sup>17</sup> Blanc : 0 % ; gris clair : < 15 % ; gris moyen : 15 % à 30 % ; gris foncé : 30 % à 45 % ; jaune > 45 %.

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

Dans le secteur des biens de consommation, prédominent les marques et actifs similaires ; elles représentent près de 40 % de la valeur des incorporels identifiés. Pour le secteur des télécommunications, les actifs incorporels prépondérants sont les actifs liés aux clients (contrats clients, relations clients, base clients, base d'abonnés, relations annonceurs, etc.) avec 40 % de la juste valeur des incorporels. Dans le secteur de l'énergie et des services aux collectivités viennent en tête des éléments incorporels identifiés, les relations contractuelles (34 % de la valeur des incorporels) à parité avec les contrats hors-marché, avantageux ou désavantageux.

Ces constats ne diffèrent pas sensiblement de ceux des études précédemment citées. En d'autres termes, les pratiques des entreprises en matière d'identification des éléments incorporels n'ont pas été modifiées de façon perceptible par l'entrée en vigueur d'ASC 805 ou d'IFRS 3 révisée.

## 3. AUTRES SUJETS D'INTÉRÊT

Nous revenons ici sur trois sujets à enjeux, l'un désormais ancien car lié à l'application de la méthode de l'acquisition, et deux liés à des changements introduits dans la version révisée d'IFRS 3.

### 3.1 Durée d'amortissement des actifs incorporels

On sait l'impact sur les résultats post-acquisition, les capitaux propres et différents ratios très suivis, de la détermination du caractère amortissable ou non des éléments incorporels identifiés lors d'un regroupement d'entreprises. Cette détermination est de la responsabilité de l'entreprise. Dans son étude de 2009, EY relevait que les émetteurs étaient peu diserts lorsqu'il s'agissait d'indiquer la durée de vie des éléments incorporels acquis : cette information n'était donnée que dans 20 % des transactions analysées. A l'exception des marques, les actifs incorporels (actifs liés aux clients, actifs technologiques, accords de non-concurrence, contrats avantageux) étaient dans l'ensemble considérés avoir une durée de vie définie. Les fourchettes de durée indiquées au niveau agrégé ne sont pas suffisamment précises pour être retenues.

Les études annuelles de Houlihan Lokey abordent elles aussi ce sujet. Les marques et noms commerciaux sont les actifs auxquels une durée de vie indéfinie est le plus fréquemment associée sans que pour autant cela soit systématique. Par ailleurs, une durée de vie indéfinie a été attribuée à diverses autres natures d'actifs incorporels tels que : droits d'utilisation de fréquences radio, technologies développées, agréments (en tant qu'entrepreneur de bâtiment), licences de fabrication et vente d'alcools, relations globales, autorisations d'exploitation, produits financiers standardisés, attestations de nécessité, directives de conception, franchises, droits à l'eau, etc. Le dénombrement des transactions selon le caractère indéfini ou défini de la durée de vie des éléments incorporels n'a été effectué que pour les marques.

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

## Analyse du caractère défini ou indéfini de la durée de vie des marques et des noms commerciaux

Transactions dans lesquelles la durée de vie des marques comptabilisées était ...	2008	2009	2010	2011	2012
Exclusivement indéfinie,	22	63	75	48	44
Nombre, % en valeur	30,10 %	15,70 %	25,60 %	18,20 %	21 %
Exclusivement définie,	145	117	207	203	162
Nombre, % en valeur	69,40 %	83,60 %	70,60 %	76,90 %	78 %
Mixte,	1	1	11	13	1
Nombre, % en valeur	0,50 %	0,70 %	3,80 %	4,90 %	0 %
Total,	168	181	293	264	207
Nombre, % en valeur	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : *Houlihan Lokey, Purchase Price Allocation Study, années 2009 à 2012*

### 3.2 Traitement des compléments de prix éventuels

Un nouveau traitement des compléments de prix éventuels a été instauré dans la version révisée de la norme internationale comme dans celle de la norme américaine. Depuis l'entrée en vigueur des nouvelles dispositions, les études annuelles de Houlihan Lokey en font un point d'attention. Sans surprise, elles montrent que dans les secteurs « Healthcare » et « Technology », une part importante des transactions est assortie de compléments de prix éventuels. Cette part est respectivement de près de 35 % en moyenne pour la période 2010-2012 dans le secteur « Healthcare » et de près de 20 % dans le secteur « Technology ». A eux deux, ces secteurs ont généré deux transactions avec complément de prix éventuel sur trois. Le poids du complément de prix éventuel se situe aux environs de 15 % à 20 % du prix total de la transaction. Il est plus difficile de tirer des conclusions pour les transactions intervenant dans les autres secteurs.

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

## Nombre de transactions assorties d'un complément de prix éventuel et poids du complément de prix

	2010	2011	2012	Total / Moyenne
<i>Healthcare</i>				
<i>Nombre de transactions avec complément de prix</i>	28	38	21	87
<i>En % du total des transactions</i>	30,80 %	45,20 %	28 %	34,80 %
<i>Part du complément du prix dans le prix</i>	19 %	19 %	16 %	
<i>Technology</i>				
<i>Nombre de transactions avec complément de prix</i>	26	40	25	91
<i>% comportant un complément de prix</i>	18,10 %	24,50 %	16,30 %	19,80 %
<i>Part du complément du prix dans le prix</i>	13 %	15 %	18 %	
<i>Autres secteurs retenus</i>				
<i>Nombre de transactions avec complément de prix</i>	21	30	42	93
<i>En % du nombre de transactions</i>	11,70 %	16,80 %	18,80 %	16 %

Source : Houlihan Lokey, *Purchase Price Allocation Study*, années 2009 à 2012

### 3.3 Option pour la méthode du goodwill complet

La version initiale d'IFRS 3 imposait de déterminer le goodwill et les intérêts minoritaires selon la méthode dite du « goodwill partiel ». La version révisée de la norme laisse à l'entreprise la possibilité d'opter pour cette méthode ou de retenir la méthode dite du « goodwill complet ». Lorsque l'acquéreur acquiert une part d'intérêt inférieure à 100 % des titres de la cible, le choix influe sur les capitaux propres post-acquisition et leurs variations ultérieures. Nous nous sommes interrogés sur l'intérêt manifesté par les acquéreurs pour le recours à la méthode du goodwill complet.

Celui-ci demeure encore limité, il nous est difficile de tirer d'autres conclusions de notre base de travail. Celle-ci comprenait 28 transactions, d'un montant supérieur ou à égal à 200 millions d'euros, initiées par des entités françaises au cours des exercices 2011 à 2014. Cinq transactions ne constituaient pas des regroupements d'entreprises sous contrôle distinct. Pour neuf autres, initiées par des acquéreurs non cotés, nous n'avons pas trouvé d'informations sur le traitement

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

du regroupement. Pour les quatorze transactions restantes, dix étaient des acquisitions intégrales en une seule fois. Les autres opérations ont donné lieu à option pour la méthode du goodwill complet dans deux cas (prise de contrôle d'Edison par EDF (2012) et prise de contrôle de MRM par SCOR RE (2013)) et à la méthode du goodwill partiel dans deux cas (prise de contrôle de Foncière Développement Logement par Foncière des Régions (2013) et prise de contrôle de SILIC par ICADE (2013)). Dans ces quatre cas, l'écart d'acquisition était négatif. Relevons aussi à propos de l'acquisition d'Edison que celle-ci a été effectuée en deux étapes très rapprochées : en mai 2012 EDF a acquis un pourcentage de contrôle de 80,64 %, puis au cours du second semestre 2012 d'autres opérations ont porté le pourcentage de contrôle d'EDF et sa quote-part d'intérêt à près de 100 %.

## Section 3 : Illustrations de l'application d'IFRS 3 (2008)

A des fins d'illustration de l'application d'IFRS 3 (2008) et de ses nouvelles dispositions, nous présentons - sous la forme d'extraits ou de résumés d'extraits de leurs documents de référence - l'acquisition de Genzyme par Sanofi en 2011 et celle d'Edison par EDF en 2012. La première de ces transactions était assortie d'un complément de prix éventuel. La seconde a été effectuée par étapes et l'acquéreur a opté pour l'application de la méthode du goodwill complet.

### 1. ACQUISITION DE GENZYME PAR SANOFI, ENJEUX LIÉS AU COMPLÉMENT DE PRIX ÉVENTUEL

Le groupe Sanofi mène une politique active d'acquisitions depuis 2009. Au cours des cinq derniers exercices, plus de 20 transactions ont été réalisées. La plupart sont des acquisitions intégrales réalisées en une seule fois. Certaines de ces transactions s'inscrivent cependant dans le cadre d'acquisitions par étapes. C'est par exemple le cas de l'acquisition de Zentiva (2009).

Pour le groupe Sanofi, l'incidence principale d'IFRS 3 version révisée vient du nouveau traitement des ajustements des compléments de prix postérieurs à l'expiration du délai d'affectation. Avant le 1er janvier 2010, ils étaient comptabilisés en contrepartie du goodwill. Depuis le 1er janvier 2010, ils sont comptabilisés en résultat, ce qui engendre des fluctuations non prévisibles du résultat opérationnel.

#### 1.1 L'acquisition de Genzyme

**Créé en juin 1981, Genzyme** est une entreprise de biotechnologie spécialisée dans le domaine des maladies rares. Ses activités comprennent toutes les étapes du biomédicament : premiers stades de la recherche, tests cliniques, fabrication et commercialisation des biomédicaments.

Au cours de l'été 2010, Sanofi a lancé une offre d'achat à hauteur de 18,5 Mds \$ sur Genzyme. Rejetée dans un premier temps, l'offre a finalement été acceptée par Genzyme pour une somme de 20,1 Mds \$, soit 14,8 Mds €. Depuis le 4 avril 2011, Genzyme fait partie du groupe Sanofi.

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

Le tableau détaillant l'affectation du prix d'acquisition de Genzyme fait ressortir que les éléments incorporels représentent plus de 75 % des actifs identifiables acquis (76,6 %) et correspondent aux deux tiers environ du prix d'acquisition (67,90 %). Les produits commercialisés comptent pour 80 % des incorporels quand la R&D en cours en représente environ 20 %. L'écart d'acquisition correspond à 30 % environ (30,90 %) du prix payé.

## Juste valeur des actifs identifiables et des passifs de Genzyme et détermination de l'écart d'acquisition (montants en millions d'€)

	Provisoire	Définitive	
	Montants	Montants	%
Immobilisations corporelles	1 933	1 933	13 %
<b>Actifs incorporels</b>	<b>10 063</b>	<b>10 059</b>	<b>67,90 %</b>
<i>Produits commercialisés</i>		<b>7 727</b>	<b>52,90 %</b>
<i>R&amp;D en cours</i>		<b>2 148</b>	<b>14,50 %</b>
Marques		146	1 %
Autres éléments incorporels		38	0,30 %
Actifs financiers non courants	102	103	0,70 %
Stocks	925	925	6,20 %
Clients et comptes rattachés	764	764	5,20 %
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 267	1 267	8,60 %
Dettes financières	- 835	- 835	- 5,60 %
Passif lié au complément de prix Bayer (*)	- 585	- 585	- 3,90 %
Fournisseurs et comptes rattachés	- 313	- 315	- 2,10 %
Impôts différés passifs nets	-2 422	-2 911	- 19,70 %
Autres actifs et passifs	- 171	- 166	- 1,10 %
<b>Actif net de Genzyme au 04/04/2011</b>	<b>10 728</b>	<b>10 239</b>	<b>69,10 %</b>
Ecart d'acquisition	4 086	4 575	30,90 %
Prix d'acquisition (valeur des CVR incluse)	14 814	14 814	100, %

(\*) Dans le cadre d'un regroupement d'entreprises antérieur à sa prise de contrôle par Sanofi, Genzyme avait acquis, en mai 2009, auprès de Bayer Schering Pharma A.G. (Bayer) des droits de développement et les droits mondiaux de commercialisation de l'alemtuzumab, sous le nom de Lemtrada™, molécule actuellement en développement dans le traitement de la sclérose en plaques. Genzyme avait également acquis les droits concernant les produits Campath®, Fludara® et Leukine®. En échange, Bayer est en droit de recevoir des paiements potentiels

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

## 1.2 Le complément de prix éventuel

Sanofi a émis au bénéfice des actionnaires de Genzyme 291 millions de certificats de valeur conditionnelle (*contingent value right* – CVR), un pour chaque action détenue. Chaque CVR donne à son détenteur le droit de recevoir des paiements complémentaires si certains événements<sup>18</sup> concernant un produit qui n'était pas encore sur le marché - le Lemtrada™ - se réalisent sur une période déterminée ou si certains niveaux de production concernant le Cerezyme® et le Fabrazyme® étaient atteints en 2011. Ces certificats expirent le 31 décembre 2020 ou plus tôt si le dernier événement lié aux ventes de Lemtrada™ est atteint.

Les CVR sont cotés sur le NASDAQ depuis le 4 avril 2011. Leur valeur cotée à cette date (2,35 \$ par CVR, soit 685 M\$ ou 481 M€ pour la totalité de l'émission) a servi de base pour déterminer la juste valeur globale du complément de prix conditionnel.

Le passif correspondant à cette contrepartie éventuelle est présenté au bilan sur la ligne *Passifs liés à des regroupements d'entreprises et à des intérêts non contrôlants*. Au compte de résultat, la variation annuelle est présentée sur la ligne *Ajustement de la juste valeur des passifs liés à des contreparties éventuelles*.

Les CVR représentaient un engagement maximal de 4,1 Mds \$ à la date d'acquisition. Depuis le 31 décembre 2011, l'engagement maximal s'élève à 3,8 Mds \$, les niveaux de production du Cerezyme® /Fabrazyme® n'ayant pas été atteints en 2011. La juste valeur des CVR fluctue année après année et ses variations sont enregistrées en compte de résultat.

### Evolution de l'engagement maximal et de la juste valeur du complément de prix conditionnel dû aux actionnaires de Genzyme (montants en millions d'€)

	4/04/2011	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013
Engagement maximal (millions \$ )	4 100	3 800	3 800	3 800
Juste valeur	481	268	321	59
Paiements		-2	- 54	- 6
▲ juste valeur enregistrée en P&L		- 211	127	- 246
▲ juste valeur enregistrée en P&L (cumul)		- 211	- 84	- 330

*Rappel, une variation négative de juste valeur se traduit par un impact positif sur le résultat de l'acquéreur.*

<sup>18</sup> Il s'agit de l'obtention avant le 31 mars 2014 de l'autorisation finale par la Food and Drug Administration américaine du Lemtrada™ pour le traitement de la sclérose en plaques puis de l'atteinte de volumes de ventes nettes sur des territoires spécifiés et dans le monde.

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

## 2. ACQUISITION D'EDISON PAR EDF, ACQUISITION PAR ÉTAPES, OPTION POUR LE GOODWILL COMPLET

### 2.1 Description de l'opération

Depuis 2005, le groupe EDF détenait une participation directe dans le capital d'Edison, l'un des principaux acteurs du marché électrique italien, et de sa société-mère Transalpina di Energia (« TdE »), elle-même détenue à 50 % par le groupe EDF et à 50 % par la société italienne Delmi. Au 31 décembre 2011, la participation directe et indirecte d'EDF dans Edison atteignait 50 % des droits de vote et 48,96 % des intérêts économiques.

Le 26 décembre 2011, EDF et Delmi ont signé un protocole préliminaire en vue de la réorganisation actionnariale d'Edison. L'opération visait notamment à permettre à EDF de se doter d'un acteur majeur dans l'électricité en Italie (4<sup>e</sup> marché européen) et d'une plateforme gazière internationale. Les accords définitifs ont été signés le 15 février 2012.

Le groupe EDF devait ainsi prendre le contrôle d'Edison en acquérant la totalité de la participation de Delmi dans TdE, à un prix négocié de 0,84 euro par action Edison. Il était également prévu qu'une offre d'achat de leurs titres soit ultérieurement proposée aux minoritaires d'Edison par le groupe EDF, à un prix correspondant au maximum au prix des actions Edison acquises par l'intermédiaire de TdE, soit 0,84 euro par action. La réalisation de ces accords était conditionnée, d'une part, à l'approbation des opérations par les autorités de concurrence italienne et de Bruxelles et, d'autre part, à la confirmation par l'autorité de marché italienne (Consob) du prix de 0,84 euro par action pour l'offre aux minoritaires.

Or dans une décision du 4 avril 2012, la Consob a rejeté ce prix, insuffisant à son avis, bloquant l'ensemble de l'opération. EDF a par la suite relevé les termes de son offre pour la porter à 0,89 euro par action – entretemps EDF et Delmi étaient convenus de partager entre eux par moitié le coût supplémentaire en résultant –, un prix que la Consob a approuvé. Les conditions suspensives étant alors toutes levées, le 24 mai 2012, EDF a pris le contrôle d'Edison en rachetant à Delmi ses titres TdE, ce qui a porté sa participation à 78,96 % du capital et 80,64 % des droits de vote d'Edison. Le prix payé à Delmi reflétait le prix d'offre révisé de 0,89 euros par action ordinaire d'Edison ; il s'est élevé à 784 millions d'euros.

Le 2 juillet 2012, le groupe EDF a lancé conformément aux dispositions de la réglementation boursière italienne une offre publique obligatoire (OPO) sur Edison au prix de 0,89 euro par action ordinaire. Le montant de la transaction s'est élevé à 864 M€, supérieur de 48 M€ au montant qui aurait été constaté aux termes de l'offre initialement envisagés.

Entre le 2 et le 30 novembre 2012, il a été proposé aux actionnaires minoritaires d'Edison de convertir leurs actions sans droit de vote en actions ordinaires. Le 31 décembre 2012, suite à la clôture de l'offre publique obligatoire et de l'offre de conversion des actions sans droit de vote, le groupe EDF détenait 97,40 % du capital et 99,48 % des droits de vote d'Edison.

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

## 2.2 Traitement comptable de l'opération

L'opération est traitée en deux temps sur le plan comptable : prise de contrôle d'Edison et de TdE via le rachat de la participation de TdE à Delmi, acquisition d'intérêts minoritaires d'Edison via l'OPO.

Le rachat de 50 % de TdE à Delmi se traduit par la prise de contrôle du groupe Edison et de TdE à la date du 24 mai 2012. Par conséquent, les actifs et les passifs identifiables repris d'Edison et de TdE ont été comptabilisés à leur juste valeur à cette date. Les participations ne donnant pas le contrôle ont été évaluées sur option à la juste valeur en application de la méthode du « goodwill total ». La quote-part de coût de l'OPO supportée par Delmi a été considérée comme une clause d'ajustement du prix d'acquisition de la participation dans TdE/Edison.

Ainsi l'application d'IFRS 3 version révisée à la prise de contrôle d'Edison et de TdE se traduit notamment dans les comptes consolidés du groupe par :

- un résultat de cession négatif de 1 090 M€, résultant de la différence entre la valeur nette consolidée (2 804 M€) et la juste valeur (1 709 M€) de la quote-part antérieurement détenue (déterminée par référence au prix de 0,89 euro par action Edison) ainsi que de l'effet du recyclage de gains et pertes comptabilisés directement en capitaux propres pour 5 M€.
- un écart d'acquisition négatif de 1 023 M€.

Par ailleurs, divers autres impacts financiers, dont celui des frais d'acquisition, génèrent au total une charge de - 58 M€ enregistrée dans le compte de résultat consolidé en « Autres produits et charges d'exploitation ».

L'acquisition d'intérêts minoritaires du groupe Edison via l'OPO constitue sur le plan comptable une transaction distincte de la prise de contrôle d'Edison. Elle a été comptabilisée, selon IAS 27 amendée, comme une transaction entre actionnaires. La différence entre le prix payé (y compris les frais liés à l'opération) et la quote-part d'actif net acquise, soit - 24 M€, est enregistrée en capitaux propres.

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

## 2.3 Nature des actifs identifiables acquis et des passifs repris

L'inventaire des actifs acquis et des passifs repris par EDF figure dans le tableau ci-après.

### Juste valeur des actifs identifiables et des passifs d'Edison et détermination de l'écart d'acquisition (montants en millions d'€)

	Montants	%
Immobilisations corporelles	6 528	108,30 %
<b>Autres actifs incorporels</b>	<b>3 157</b>	<b>52,40 %</b>
<b>Marque Edison</b>	<b>945</b>	<b>15,68 %</b>
<b>Relation clientèle</b>	<b>190</b>	<b>3,15 %</b>
Actifs relatifs aux concessions hydrauliques (1)	N/A	
Contrats long terme d'approvisionnement en gaz (2)	N/A	
Actifs financiers non courants	815	13,50 %
Stocks	324	5,40 %
Clients et comptes rattachés	3 157	52,50 %
Trésorerie et équivalents de trésorerie	335	5,60 %
Dettes financières	- 3 943	- 65,40 %
Fournisseurs et comptes rattachés	- 1 928	- 32 %
Impôts différés passifs nets	-1 417	- 23,50 %
Autres actifs et passifs	- 1002	- 16,60 %
<b>Capitaux propres d'Edison au 24/05/2012</b>	<b>6 026</b>	<b>100 %</b>
<i>Capitaux propres – part du groupe</i>	5 672	
<i>Intérêts minoritaires</i>	354	

# CHAPITRE I : CONSTATS RELATIFS À « L'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION »

Juste valeur des titres antérieurement détenus	1 709
Prix d'acquisition de la participation	784
Juste valeur des intérêts minoritaires	991
Clause d'ajustement de prix (coûts supportés par Delmi)	-24
<b>A - Contrepartie transférée au 24/05/2012</b>	<b>3 460</b>
Actif net d'Edison acquis	5 672
Actif net TdE acquis (hors titres Edison)	-1 189
<b>B - Juste valeur des actifs acquis et des passifs repris</b>	<b>4 483</b>
<b>C = A - B Ecart d'acquisition négatif</b>	<b>-1 023</b>

<sup>(1)</sup> ces actifs ont fait l'objet d'un ajustement de valeur de 1 165 M€ par rapport à leur valeur dans les comptes de la cible

<sup>(2)</sup> ces contrats ont été réévalués de 230 M€ lors du regroupement

Au sein des actifs incorporels, les éléments suivants ont été comptabilisés ou revalorisés :

- **marque « Edison »** constatée pour 945 M€. Par ailleurs, EDF explique « qu'étant donné la forte notoriété de la marque en Italie et la volonté du groupe d'en maintenir l'usage à long terme, sa **durée de vie** a été considérée comme étant indéfinie. »,
- **relations clientèle** constatées pour 190 M€,
- **actifs relatifs aux concessions hydrauliques** revalorisés de 1 165 M€. Ces actifs **s'amortissent** sur la base de l'hypothèse de **durée des concessions** (en moyenne 26 ans),
- **contrats long terme d'approvisionnement en gaz** revalorisés de 230 M€. Ces actifs **s'amortissent** sur la base de la **durée des contrats** (8 à 23 ans).

Par ailleurs, certains actifs corporels d'Edison ont été revalorisés, tels des centrales thermiques et des champs d'éoliennes ainsi que des actifs d'exploration-production. Le montant des ajustements de juste valeur correspondant s'est élevé à 321 M€.

# CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

## Section 1 : Difficultés liées à la détermination de la contrepartie transférée et du goodwill / badwill

Un certain nombre de difficultés pratiques se posent lors de la mise en œuvre des travaux d'évaluation des actifs et des passifs de l'entité acquise.

La première difficulté consiste à déterminer le montant de la contrepartie transférée qui déterminera in fine le montant du goodwill ou du badwill relatif à l'opération d'acquisition.

Ainsi, et à titre d'illustration, nous avons sélectionné quelques éléments qui doivent être analysés au-delà du simple prix d'acquisition figurant dans le contrat d'acquisition. Il s'agit du traitement à retenir au titre des compléments de prix, des participations ne donnant pas le contrôle et des relations préexistantes.

### 1. PRINCIPES DE DÉTERMINATION DE LA CONTREPARTIE TRANSFÉRÉE

La détermination du coût du regroupement d'entreprises (ou de la rémunération payée au vendeur) a été abordée dans le précédent cahier de l'Académie<sup>19</sup>. Dès lors, il convient de rappeler uniquement les principales composantes de la contrepartie transférée (i.e. les actifs transférés et les passifs qui seront assumés par l'acquéreur).

Un certain nombre de complexités peuvent être identifiées pour déterminer la contrepartie transférée. Ainsi, dans la mesure où elle constitue le fruit de négociations entre l'acheteur et le vendeur, ces derniers ont pu prévoir des dispositions spécifiques adaptées au contexte de la transaction comme par exemple (1) un intéressement du vendeur à la performance future de la société acquise sous la forme d'un complément de prix (i.e. contrepartie éventuelle) ou (2) un engagement d'acquisition par l'acquéreur de titres détenus par des minoritaires.

Il convient également de rappeler que les participations ne donnant pas le contrôle donnent lieu à deux méthodes d'évaluation : méthode du goodwill complet ou du goodwill partiel<sup>20</sup>.

Contrairement aux acquisitions d'actifs isolés, les frais relatifs à la transaction doivent être passés en charge dans le cadre d'un regroupement d'entreprises et ne doivent pas être pris en compte dans le calcul du coût du regroupement d'entreprises.

Par ailleurs, les frais d'émission de dettes ou instruments de capitaux propres doivent être comptabilisés en application des normes relatives aux instruments financiers.

<sup>19</sup> Voir Cahiers de l'Académie n°17, L'allocation du coût du regroupement aux actifs et passifs de la société acquise.

<sup>20</sup> Voir partie 1, Section 1, §2.3

## 2. ELÉMENTS RELATIFS AU COMPLÉMENT DE PRIX

### 2.1 Principe de comptabilisation

Les compléments de prix doivent être mesurés à leur juste valeur. Ils constituent en général un passif pour l'acquéreur (une dette financière qui pourra être réévaluée à chaque clôture comptable, et dans certains cas un instrument de capitaux propres).

Par conséquent, les compléments de prix augmentent le montant de la contrepartie transférée.

### 2.2 Complément de prix ou complément de rémunération

L'acquisition d'une entreprise peut s'accompagner d'une période au cours de laquelle un ou plusieurs des actionnaires cédants deviennent salariés de l'acquéreur afin de sécuriser la transmission des savoir-faire (techniques, commerciaux, relationnels, etc.).

La norme IFRS 3R prévoit le traitement suivant des sommes versées par l'acquéreur à un ou plusieurs actionnaire(s) cédant(s) de la cible :

- soit en salaires n'affectant pas le montant de la contrepartie transférée : la rémunération est comptabilisée au compte de résultat de l'acquéreur, au fur et à mesure de la fourniture de la prestation par la ou les personnes concernées ;
- soit en complément de prix affectant le montant de la contrepartie transférée : la somme fait partie intégrante du prix d'acquisition. S'il est prévu que la rémunération soit versée de manière différée en fonction de l'atteinte future de critères quantitatifs ou qualitatifs, l'earn-out est actualisé et comptabilisé en contrepartie d'un passif.

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

La norme IFRS 3R a donné des exemples de critères pouvant être pris en compte s'agissant de la classification des sommes versées aux anciens actionnaires cédants. Ils sont résumés dans le tableau ci-dessous :

Exemples retenus par IFRS 3 révisée	Un paiement contingent (à rajouter au coût d'acquisition)	Une somme venant en compensation d'un service rendu => elle doit alors être comptabilisée séparément du regroupement (la charge doit être comptabilisée au fur et à mesure de la présence du salarié dans l'entreprise)	Commentaires
Contrat de travail pour les vendeurs dans lequel le paiement est dû même en cas de cessation de contrat de travail	X		Le salarié ne rend pas un véritable service
Longue durée de cette poursuite		X	Si le contrat est long, c'est que la personne remplit une véritable fonction et rend un service
Niveau de la rémunération	X		
Paieement contingent accordé aux personnes demeurant salariées de l'entité est > à celui accordé aux personnes cessant d'être salariées		X	
Importance du nombre de titres détenus antérieurement par les vendeurs demeurant salariés		X	Ils ont déjà été désintéressés par la transaction; le supplément rémunère un véritable service
Formule de détermination de la contrepartie basée sur la Juste valeur	X		

### Cas spécifique : niveau de rémunération disproportionné

Il est généralement admis que le critère relatif à la présence du salarié constitue un élément clé important devant être pris en compte dans l'analyse : ainsi, le fait que l'actionnaire cédant cesse de percevoir la rémunération contractuellement fixée en cas de départ de l'entreprise doit conduire à exclure la qualification de complément de prix pour retenir au contraire celle de salaire.

Pour autant, la difficulté pratique tient généralement aux montants accordés aux actionnaires cédants. Comme le prévoit d'ailleurs la norme IFRS 3R elle-même (cf. IFRS 3R.B55 c/), le niveau de la rémunération doit également être pris en considération. Si la rémunération versée aux cédants sous forme de salaire est manifestement disproportionnée en comparaison des salaires raisonnablement attendus par des dirigeants de niveau équivalent, le traitement en tant que complément de prix peut être conservé, sous réserve qu'il n'y ait pas de condition de présence.

## Cas spécifique instruments optionnels

La transaction peut également prévoir que le complément de rémunération se fera via un mécanisme optionnel de type BSA ou stock-options.

Dans cette hypothèse, le complément peut être traité selon deux approches alternatives, en fonction de sa nature (rémunération ou complément de prix) :

- la première par référence à IFRS 2 (paiement fondé sur des actions) : les instruments optionnels sont alors comptabilisés en charges de personnel et étalées sur la période d'acquisition des droits (l'étalement pouvant être linéaire, en cas d'equity-settlement, ou non linéaire, en cas de cash-settlement) ; ou
- la seconde par référence à IFRS 3R : les instruments optionnels sont alors traités comme un complément de prix affectant le montant de la contrepartie transférée.

La question se pose, notamment, lorsque les instruments concernés sont soumis à une double condition de performance (atteinte d'un niveau prédéterminé d'EBITDA ou d'EBIT) et de présence. Cette double condition est en principe associée à un traitement par référence à IFRS 2.

Pour autant, deux points d'attention doivent être mentionnés :

- si la valeur des instruments optionnels fait ressortir un montant manifestement disproportionné par rapport aux rémunérations habituellement perçues par les personnes clés, il s'agira d'un véritable complément de prix affectant le montant de la considération transférée (cf. paragraphe IFRS 3R B55 c/), sous réserve qu'il n'y ait pas de condition de présence ;
- si la qualification selon IFRS 2 ne peut être évitée, il est nécessaire de se prémunir contre les biais potentiellement générés par le traitement comptable qui y est associé. En effet, un traitement en charges de personnel est susceptible de venir impacter le niveau de l'agrégat retenu comme agrégat de référence pour l'appréciation du critère de performance.

### 2.3 Evaluation du complément de prix et critères quantitatifs ou qualitatifs

La nature des conditions de performance associées au mécanisme de complément de prix doit également être prise en compte.

La norme prévoit explicitement (cf. IFRS 3R B55 g/) que la « formule utilisée pour déterminer le paiement éventuel peut être utile pour évaluer la substance de l'accord ».

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Il convient alors de s'intéresser à chacune des deux hypothèses susceptibles d'être envisagées : le complément de prix dépend de critères quantitatifs (variables financières) ou qualitatifs.

### Critères quantitatifs

Les variables financières sont celles qui associent le versement de la contrepartie à l'atteinte d'objectifs financiers préalablement fixés par les parties. Selon la norme, si le « paiement éventuel est déterminé d'après un multiple de résultat, cela peut indiquer que l'obligation constitue une contrepartie supplémentaire dans le regroupement d'entreprises ». L'earn-out constitue une augmentation de la contrepartie transférée.

Au contraire, « un paiement éventuel qui est un pourcentage spécifié des résultats peut indiquer que l'obligation à l'égard des salariés constitue un accord d'intéressement destiné à rémunérer les salariés pour des services rendus ».

Il est nécessaire d'analyser la probabilité d'atteinte de l'objectif financier : plus cette probabilité est forte, plus la qualification en tant que complément de prix devra être privilégiée.

Pour estimer la juste valeur de ce complément de prix, l'approche la plus simple consiste à s'appuyer sur le plan d'affaires établi par les parties dans le cadre de l'acquisition (c'est-à-dire celui reflétant le scénario dont la probabilité d'occurrence est la plus élevée). Dans ce cas, le complément de prix sera actualisé au WACC. Si le plan d'affaires utilisé est plus prudent que celui reflétant le scénario le plus probable, le complément de prix sera actualisé à un taux inférieur au WACC eu égard à la prudence des prévisions. Si le plan d'affaires utilisé est plus volontariste<sup>21</sup> que celui reflétant le scénario le plus probable, le complément de prix sera actualisé à un taux supérieur au WACC.

### Critères qualitatifs

Les conditions de versement du complément de prix peuvent être uniquement de nature qualitative comme par exemple l'atteinte d'un certain niveau de satisfaction clients (mesurée par une enquête), ou d'un certain niveau de parts de marché.

Dans cette hypothèse, il convient d'examiner au cas par cas la nature de la condition imposée aux cédants, et d'apprécier, sur la base du jugement, la probabilité d'atteindre ou non cette condition. A nouveau, l'analyse des conditions peut conduire à imposer une qualification au détriment d'une autre (si, par exemple, la rédaction de la condition visée est manifestement trop favorable aux cédants, la probabilité d'atteindre cette condition sera élevée, et la qualification en complément de prix pourra s'imposer).

<sup>21</sup> Dans ce cas, il convient de noter qu'un plan d'affaires manifestement et significativement supérieur au scénario le plus probable démontre que l'acquéreur attend un véritable service de la part des managers afin de concrétiser tout ou partie des synergies attendues au titre de l'opération.

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Si la qualification en complément de prix est retenue, il convient de déterminer sa juste valeur. Dans certains cas, elle pourra être mesurée en lien entre la condition qualitative concernée et les résultats futurs (bien que qualitative, la condition devrait en effet impacter, au terme d'un horizon plus ou moins long et déterminable, les performances futures de l'entité acquise).

### 3. EXISTENCE DE RELATIONS PRÉEXISTANTES

La présence de relations préexistantes entre un acheteur et une cible pose la question de la comptabilisation de l'extinction de ces relations au moment du PPA. Nous proposons ci-dessous une grille d'analyse de ces relations afin de déterminer le traitement à retenir selon IFRS 3.

En synthèse :

- dans la plupart des cas, le traitement de ces relations préexistantes donnera lieu à une perte ou à un gain entérinant un règlement vis-à-vis du vendeur au titre de ces relations antérieures à la transaction ;
- dans le cas d'un droit identifiable, tel que le droit d'utilisation d'une marque ou d'une technologie qui avait été accordé dans le cadre d'un accord de licence, l'acquéreur comptabilisera un actif séparément du goodwill en immobilisation incorporelle identifiable. L'actif sera amorti sur sa durée de vie résiduelle contractuelle.

#### 3.1 Grille d'analyse des relations préexistantes

Une acquisition met fin aux relations préexistantes entre l'acquéreur et la cible. La fin de ces relations doit être enregistrée séparément de l'acquisition. Une partie du prix doit être affectée à la terminaison de ces relations.

Nous présentons ci-dessous une grille d'analyse dans le cas où l'acquéreur se trouverait face à cette problématique pratique.

##### 3.1.1 Identification des relations préexistantes :

Les opérations relatives à des relations préexistantes qui doivent être enregistrées séparément de l'acquisition relèvent **d'une transaction qui entérine effectivement une relation préexistante entre l'acquéreur et la cible.**

Les plus courantes sont par exemple : un contrat de fourniture (prestation de services ou contrat d'approvisionnement), de franchise, de licence (droit d'utilisation d'une marque ou d'une technologie), ou un litige.

### 3.1.2 Analyse des relations préexistantes

Une fois identifiées, ces relations devront être analysées afin de déterminer les montants en jeu et les caractéristiques de ces relations, qui permettront d'en déterminer l'impact économique et le traitement comptable.

#### S'agit-il de relations contractuelles ou de relations non-contractuelles ?

- *Dans le cadre de relations contractuelles*, il conviendra de clarifier les conditions du contrat sous-jacent aux relations : durée résiduelle, conditions, définition du prix, litiges afférents éventuels (provisionnés ou non), etc.
- *Dans le cadre de relations non-contractuelles*, l'analyse de l'historique des relations pourra permettre d'en identifier les principales caractéristiques : impact chiffré potentiel, récurrence des relations (prestations), analyse de l'issue des dernières relations similaires, etc.

#### Dans le cas de relations contractuelles, s'agit-il de relations à des conditions de marché ou hors marché ?

- L'analyse qualitative et quantitative des conditions d'exercice de ces relations aura pour finalité de statuer sur leur caractère éventuellement favorable ou non favorable.
- Cette analyse suppose généralement d'effectuer un *benchmark* de prix de marché : la définition du prix de marché pourra se faire par comparaison avec (1) des données de marché, ou (2) des données internes à l'acquéreur (comparaison avec d'autres relations similaires, réponses à des appels d'offres récents, etc.).

### 3.1.3 Comptabilisation des relations préexistantes

Dans la plupart des cas, le traitement de ces relations préexistantes donnera lieu à une perte ou à un gain entérinant un règlement vis-à-vis du vendeur au titre de ces relations antérieures à la transaction.

Ces relations préexistantes donneront donc lieu à une comptabilisation séparée du regroupement d'entreprises et à la reconnaissance d'un gain ou d'une perte évalué comme suit :

- Dans le cas de relations non-contractuelles (par exemple un procès), pour leur juste valeur ;
- Dans le cas de relations contractuelles, pour le montant le plus faible entre :

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

- ✓ Celui qui résulte de la différence obtenue de la comparaison des conditions contractuelles avec les conditions de marché ; et
- ✓ Celui qui résulterait de la résiliation du contrat.

Dans le cas d'une relation préexistante (droit recouvré) identifiable, l'acquéreur comptabilisera un actif séparément du goodwill en immobilisation incorporelle identifiable. L'actif sera amorti sur sa durée de vie résiduelle contractuelle (sans prendre en compte une hypothèse de renouvellement).

### 3.2 Exemple pratique

Pour illustrer le cas des relations non contractuelles : dans le cas d'un litige entre la cible et l'acquéreur, un passif évalué à la juste valeur lors de l'acquisition est pris en résultat dans les comptes du nouvel ensemble consolidé (si l'acquéreur n'avait comptabilisé aucun actif à ce titre).

Dans le cas de relations contractuelles, le montant comptabilisé en compte de résultat correspondra au plus faible :

1 – du montant résultant de la comparaison des conditions financières du contrat avec celles observées sur le marché pour des éléments similaires (notion différente de celle relative aux contrats déficitaires).

Par exemple un contrat de location simple entre l'acquéreur (bailleur) et l'acquése (preneur) prévoyant le paiement sur 3 ans de loyers de 100/an alors que les conditions de marché actuel sont de 90/an (contrat favorable du point de vue de l'acquéreur) donnera lieu à la comptabilisation en compte de résultat à la date d'acquisition de la différence actualisée de ces conditions ;

2 – du montant mentionné dans le contrat au titre de toute indemnité à verser en cas de rupture anticipée de celui-ci.

Si le montant du 2 est inférieur au montant du 1, la différence est inscrite à l'actif ou au passif dans le cadre de la comptabilisation du regroupement, et amorti sur la période contractuelle résiduelle du droit.

Si le montant du 2 est supérieur au 1, le différentiel de conditions contractuelles (marché vs. contrat effectif) passe en perte.

## Section 2 : Difficultés liées à la nature des actifs incorporels identifiés

L'approche généralement retenue dans le cadre de l'allocation du prix d'acquisition est structurée selon les étapes suivantes :

1. Compréhension de l'opération : prise de connaissance de la structuration de l'opération, du rationnel de l'acquisition, des synergies attendues.
2. Identification des actifs acquis : identification des principaux actifs justifiant l'opération, hiérarchisation de ces actifs.
3. Estimation de la juste valeur des actifs et passifs acquis.
4. Conclusion sur l'estimation du goodwill résiduel et analyses de rationalisation de l'exercice dans son ensemble.

Nous cherchons ici à identifier les principaux écueils pratiques généralement rencontrés dans le processus de PPA.

La phase d'identification donne généralement lieu à une hiérarchisation des actifs : l'idée de cette analyse est de classer par importance pour la société acquéreuse les éléments sous-tendant l'opération (réseau de distribution, portefeuille de clients, technologies développées, complémentarités géographiques ou synergies de coûts, etc.).

Cette analyse permet de structurer par la suite le travail d'évaluation (et de réévaluation) à effectuer. En effet, la compréhension de la stratégie d'acquisition est nécessaire afin de clarifier et de délimiter les actifs à reconnaître et de comprendre la nature du goodwill résiduel. Il est également clé d'adapter la lecture que l'on fait de l'opération au secteur d'activité considéré.

En effet, les actifs incorporels à identifier peuvent être traités différemment en fonction du secteur dans lequel évolue la société. Par exemple, la marque d'un produit peut être considérée de différentes manières :

- (1) dans le secteur des cosmétiques par exemple, la marque produit pourra être un élément clé et l'une des composantes de la valorisation de la marque ombrelle ;
- (2) dans le secteur des produits industriels, elle pourra être analysée comme l'une des composantes de l'actif « Technologie ».

Dans cet exemple, la prise en compte (1) du secteur d'activité et (2) la hiérarchisation des actifs acquis doivent permettre d'adapter la démarche retenue dans le cadre du PPA.

# CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Nous détaillons plus précisément par la suite quelques difficultés identifiées dans le cadre de la phase d'identification, notamment liées à la définition des actifs à évaluer.

## 1. LES MARQUES<sup>22</sup>

### 1.1 Définition

La marque représente l'identité de l'entreprise et/ou de ses produits. Il faut en effet distinguer plusieurs catégories de marques selon leurs périmètres et l'usage qui en est fait. Dubois et al. [2013] distinguent six catégories de marques selon leur périmètre :

- **Marque-produit** : le nom de la marque est associé à un produit unique. Badoit et Nutella sont des exemples de marques-produits. A l'extrême, la marque et le produit peuvent devenir indissociables, lorsque le produit n'existe que sous une seule marque et, n'ayant pas de nom générique, ne peut être désigné que par le nom de la marque. On parle alors de « *branduit* ».
- **Marque-gamme** : la marque regroupe un ensemble de produits homogènes. L'image de marque d'un des produits de la gamme se diffuse alors aux autres, ce qui à la fois permet à tous les produits de bénéficier de l'image de marque des produits phares et représente un risque pour l'ensemble de la gamme en cas d'échec d'un produit. Nivea (soin de la peau) ou Amora (sauces) sont des marques-gammes.
- **Marque-ligne** : la marque regroupe un ensemble de produits destinés à une clientèle homogène. Le groupe de prêt-à-porter Jules se définit ainsi comme « *la marque internationale de mode masculine des jeunes adultes urbains* ».
- **Marque-ombrelle** : une même marque regroupe des produits hétérogènes destinés à des clientèles diverses. Brandt regroupe ainsi différents produits électroménagers de nettoyage, réfrigération, cuisson, etc. La marque ombrelle peut être « *marque-mère* » lorsqu'elle est associée à des marques-produits.
- **Marque-caution** : en complément d'une autre marque, la marque-caution offre une garantie et une authenticité additionnelles. Danone sert ainsi de marque-caution pour Danette.
- **Griffe** : elle signe une création originale qui n'est pas associée à un produit mais à un savoir-faire, un style. Les griffes existent en particulier dans le secteur du luxe : citons par exemple Saint-Laurent et Louis Vuitton.

Un certain nombre d'entreprises ont actuellement tendance à réduire la taille de leur portefeuille de marques, pour accroître la lisibilité de leurs gammes et pour que des produits secondaires puissent bénéficier de l'image de marque des produits phares.

<sup>22</sup> Cette section est adaptée de Philippe H., Paugam L. et Aguilar D. (2014, Chapitre 1) *Evaluation financière de la marque*, Economica, Paris.

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Ce périmètre à géométrie variable complexifie l'analyse de la valeur financière de la marque. En effet, il faut distinguer les avantages économiques futurs attribuables à la marque-ombrelle de ceux attribuables à la marque-produit.

Si le périmètre économique de la marque évolue dans l'espace, il s'agit aussi d'un actif dont la force et la vitalité fluctuent au cours du temps.

Une marque est un ensemble de signes qui permettent de l'identifier, qu'ils soient visuels, auditifs, voire olfactifs. Une marque peut être matérialisée par un mot, une expression, un sigle, une série de chiffres, un slogan, un symbole visuel, une couleur, une mélodie, une forme. La liste est longue et non limitative.

Juridiquement, la marque constitue donc le droit exclusif pour une entreprise d'utiliser un signe donné pour désigner ses produits ou ses services et de concéder à un tiers l'utilisation de ce signe en contrepartie d'une rémunération. C'est justement parce que ce droit est exclusif, et donc qu'il peut être cédé ou concédé, qu'il a une valeur financière. Ce droit s'acquiert généralement par l'inscription de la marque sur un registre national des marques.

La marque est un droit pour l'entreprise. Elle peut donc être considérée comme un « *actif* » au sens financier.

Pour les normes comptables internationales (IFRS), une marque est un actif soumis aux dispositions de la norme IAS 38 qui prescrit le traitement comptable des actifs incorporels. Selon cette norme, un actif incorporel doit satisfaire à trois conditions : (1) être « identifiable », (2) être « contrôlé » par l'entreprise et (3) représenter une « *source d'avantages économiques futurs* ». Un actif est considéré comme identifiable s'il peut être distingué des actifs possédés par l'entreprise, c'est-à-dire être exploité, concédé ou vendu indépendamment des autres actifs de l'entreprise. L'entreprise contrôle l'actif si elle a accès aux avantages économiques futurs qui en découlent et a les moyens de restreindre l'accès de tiers à ces avantages futurs.

D'après la norme IAS 38, deux autres contraintes doivent être satisfaites pour effectivement comptabiliser un actif incorporel : d'une part, les avantages futurs attribuables à l'actif doivent être captés par l'entité qui comptabilise l'actif (et non pas par un tiers) et, d'autre part, le coût de l'actif doit pouvoir être estimé de façon fiable. Pour de nombreuses marques, cette dernière exigence est souvent difficile à satisfaire. Toutefois, il convient de noter que ce critère de fiabilité n'étant pas requis par IFRS 3R, dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, cette exigence est considérée comme automatiquement satisfaite. Pour de nombreuses marques, cette dernière exigence est souvent difficile à satisfaire.

Ainsi, pour les normes IFRS, les marques créées en interne existent, mais ne peuvent être inscrites au bilan de la société en tant que telles.

Le *reporting* financier permet de connaître indirectement le niveau d'investissement des sociétés dans leurs marques à travers leurs dépenses de marketing souvent disponibles.



## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Le cycle de vie de la marque débute par son lancement, au cours de cette phase l'entreprise définit le positionnement stratégique de sa marque et la différencie de l'offre existante du marché. Une fois introduite sur le marché, la marque doit démontrer sa capacité à s'y maintenir au-delà des phénomènes de mode et de l'attrait naturel lié à la nouveauté. Il s'agit de protéger le territoire conquis.

Dans une troisième phase, dite de consolidation, elle cherchera à étendre son territoire et conquérir de nouvelles parts de marché en séduisant un public plus large de consommateurs.

La quatrième phase, le déploiement, consiste à développer la marque à travers le renouvellement et l'extension de la gamme de produits ou de services.

La phase ultime, qualifiée de « position orbitale », voit la marque s'élever au rang de marque-référence, d'icône, jouissant d'une notoriété forte et positive auprès d'un large segment de consommateurs. Sa force acquise lui permet de se renouveler en permanence sans perdre sa notoriété.

Le cycle de vie de la marque a une incidence particulière sur la durée de vie économique probable de la marque. La valeur financière de la marque est directement corrélée à sa durée de vie économique. Or, la plupart des marques n'ont pas une durée de vie infinie.

A titre d'illustration, le tableau 4 ci-après propose des durées de vie économiques cohérentes en fonction du cycle de vie de la marque.

**Schéma 2. – Cycle de vie de la marque et durée de vie économique probable ( $D_{Vie}$ )**

Lancement	Confirmation	Consolidation	Déploiement	Position orbitale
$D_{Vie} < 2-5$ ans	[2-5 ans] < $D_{Vie}$ < [8 -10 ans]	[8 - 10 ans] < $D_{Vie}$ < [20 - 25 ans]	$D_{Vie}$ > [20 - 25 ans]	$D_{Vie} =$ Indéfinie

Le schéma ci-dessus est une illustration de l'influence du cycle de vie sur la durée de vie économique des marques. Ce tableau n'est pas prescriptif. Une analyse approfondie des caractéristiques de la marque doit impérativement être menée pour estimer la durée de vie économique probable appropriée.

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

**Schéma 3. – Durées de vie des marques retenues dans le cadre des évaluations comptables de marques aux Etats-Unis (Smith et Richey [2013])**

	Trade Name	Brand Name	Trade Mark
Logiciels et services associés	[0,2 – 15 ans]	[4 – 10]	[1 – 30]
Autres Services	[1 – 15]		[1,5 – indéfinie]
Electronique	[3,5 – 8]		[3 – 10]
Médical	[5 – 23]	[10 – 12]	[8 – indéfinie]
Equipement télécom	[3,7 – indéfinie]		[1,5 – 23]
Appareils de laboratoire	[1 – 20]	[8]	[10]
Management et relations publiques	[5 – 10]	[10]	[1 – indéfinie]
Santé	[10 – 37]		[5 – 20]
Informatique et équipements	[2,5 – 4,5]	[5]	[4,9 – 16]
Moyenne (hors durée de vie indéfinie)	[3,5 – 16,6]	[7,4 – 9]	[4 – 18,2]

*Note : on remarquera qu'il existe une certaine confusion dans les actifs comptables considérés dans cette étude. En effet, il existe une distinction en anglais entre les éléments distinctifs qui désignent la marque et peuvent être protégés (tradenome, trademark) et, plus largement, l'ensemble des attributs valorisés par le client (brand).*

Quand bien même de nombreuses marques ont des durées de vie économique finies, les normes comptables précisent que, pour que les marques soient amortissables, la durée des avantages économiques attendus de l'actif doit être déterminable. De nombreux groupes (un sur deux selon l'étude d'EY) retiennent ainsi une durée de vie indéfinie pour valoriser les marques en considérant la durée des avantages économiques comme non déterminable.

### **Méthode principale d'évaluation des marques : la méthode des redevances**

La méthode des redevances est couramment utilisée dans le cadre de l'évaluation des marques.

Cette méthode suppose que la société propriétaire de la marque n'exploite plus directement la marque mais accorde des licences théoriques contre une redevance correspondant à la surface du chiffre d'affaires liée à la marque.

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Cette redevance théorique est le plus souvent exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires réalisé sur la marque par le licencié.

La valeur de la marque est calculée par actualisation des flux de redevances théoriques après impôts et après déduction des coûts associés au maintien de la marque. Ainsi, il est possible de déterminer les sommes que le titulaire de la marque pourrait annuellement recevoir pendant la durée de l'exploitation de la marque par un tiers, en fonction d'un taux de progression du chiffre d'affaires, lui-même dépendant des perspectives du marché et du taux de redevances.

Cette méthode nécessite la détermination de plusieurs éléments, dont les plus importants sont le taux d'actualisation, la durée d'actualisation et le niveau de flux net dégagé par la marque (dépendant essentiellement du chiffre d'affaires et du taux de redevance de la marque).

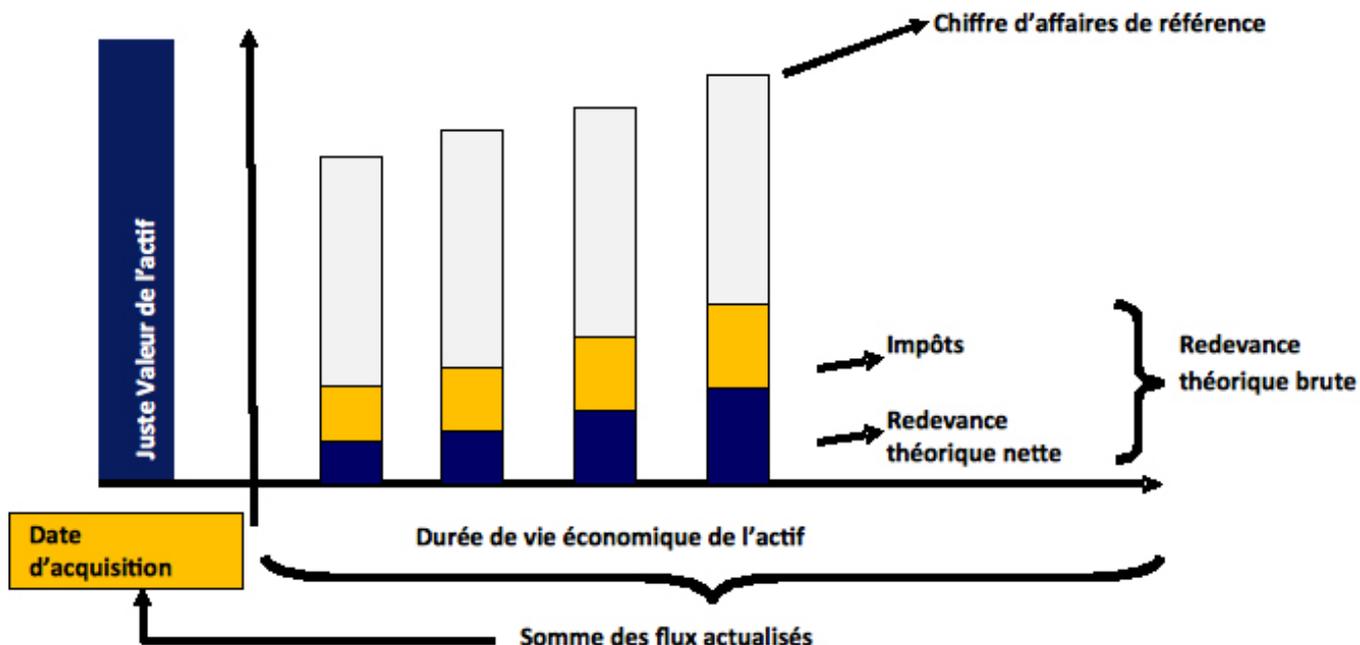
La valeur d'une marque est déterminée par la formule :  $V = \sum(CA \times r - IS) \times t$

Où CA = chiffre d'affaires sur la période considérée,

r = taux de redevances,

t = coefficient d'actualisation,

IS = taux impôt.



## 2. LES TECHNOLOGIES

La reconnaissance d'un actif technologique pose parfois des difficultés pratiques liées à :

- (1) la définition de l'actif, qui est souvent fortement lié à un savoir-faire, à un produit, à un brevet déposé ou non ; et à
- (2) l'estimation de sa durée de vie.

Nous proposons ci-dessous une grille d'analyse de ces actifs incorporels à dominante technologique.

En synthèse :

- les actifs technologiques reconnus peuvent être protégés juridiquement ou non ;
- en fonction de leur niveau de développement, ils peuvent être classés en deux catégories : technologie développée et technologie en cours de développement ;
- une analyse de la courbe d'obsolescence de la technologie évaluée sera fondée sur une compréhension des cycles technologiques et du positionnement de l'actif dans ce cycle.

### 2.1 Les différents types d'actifs incorporels technologiques (ou « Technologie »)

#### 2.1.1 Les critères de reconnaissance selon IFRS 3R

La définition comptable d'un actif incorporel est la suivante : « An intangible asset is an identifiable non-monetary asset without physical substance » (IAS 38, paragraphe 8).

Afin d'être reconnus, les actifs incorporels identifiables doivent répondre aux critères énoncés par IAS 38. C'est-à-dire qu'ils doivent être :

- **séparables** – il s'agit d'actifs pouvant être séparés de l'entité et vendus, transférés, donnés en licence, loués ou échangés ; ou
- **issus d'un droit légal ou contractuel** – même si ce droit n'est pas séparable de l'entité.

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

L'application de ces critères de reconnaissance aux actifs incorporels technologiques est détaillée ci-dessous :

### Immobilisations incorporelles fondées sur la technologie [Norme IFRS 3 (2008) IE39 à 44, Extrait] :

Catégorie	Nature
Technologie brevetée	Contractuelle
Logiciel informatique et topographie de circuits intégrés	Contractuelle
Technologie non brevetée	Non Contractuelle
Bases de données, y compris les systèmes d'archives de titres	Non Contractuelle
Secrets commerciaux, tels que les formules, les processus ou les recettes	Contractuelle

### 2.1.2 Typologie des actifs incorporels technologiques

La « Technologie » englobe communément les droits de propriété intellectuelle relatifs à un actif technologique (i.e. incluant les brevets, les dessins, designs, etc.), mais aussi les logiciels et le savoir-faire technologique.

Comme le mentionne le *Rapport de la Commission de l'Economie de l'Immatériel* émis par Maurice Lévy et Jean-Pierre Jouyet, « *L'économie de l'immatériel, la croissance de demain* », les différents éléments constituant l'immatériel peuvent « être regroupés en ayant recours aux notions d'investissements et d'actifs, étant entendu que ces termes doivent être pris dans un sens économique et non comptable. Ainsi, le tableau suivant présente une typologie – non exhaustive – des différents types d'éléments immatériels [au cas d'espèce, liés à la technologie] que peut générer une entreprise : »

### Typologie des investissements et des actifs immatériels des entreprises [Extrait] :

	Investissements	Actifs
Immatériel Technologique :	Recherche et développement	Brevets Dessins et modèles
	Investissements en logiciels et technologies de l'information et de la communication	Logiciels Savoir-faire

Source : « *L'économie de l'immatériel, la croissance de demain* », Maurice Lévy et Jean-Pierre Jouyet, *La Documentation française*, déc. 2006

# CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

## 2.1.3 Qualification juridique

Les incorporels technologiques peuvent - selon leurs caractéristiques - bénéficier d'une **protection juridique** différente :

1. le droit d'auteur (pour 70 ans) applicable aux logiciels ;
2. le droit de la propriété industrielle (pour 20 ans en général) applicable aux brevets ;
3. le contrat définissant par exemple un accord de confidentialité pour protéger un savoir-faire ;
4. l'action en concurrence déloyale.

Certains actifs incorporels technologiques ne bénéficient d'aucune protection juridique (ex. : certains savoir-faire).

**Les droits de propriété intellectuelle** naissent d'une démarche de dépôt (dépôt auprès des offices de propriété intellectuelle) – ce qui est le cas pour le brevet ou le dessin et modèle par exemple.

**Les droits d'auteur bénéficient d'une protection automatique** à compter de leur formalisation et divulgation (ex. : logiciel).

Le tableau ci-dessous synthétise le type de protection juridique possible, en France, en fonction de la typologie des actifs immatériels :

Type d'immatériel	Type de protection juridique	Points d'attention dans le cadre de l'analyse	Critères IFRS 3R	
			Séparable	Droit contractuel ou légal
Brevets (Produits ou procédés)	- Droit de propriété intellectuelle sous condition d'existence d'un aspect novateur et d'une application industrielle (durée de 20 ans)		✓	✓
Produits ou procédés non brevetés	- Aucune - Contrat spécifique		✓ ✓	✓ ✓

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Dessins et modèles	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Droit de propriété intellectuelle (pour 5 ans, renouvelable jusqu'à 25 ans)</li> <li>- Droit d'auteur</li> </ul>		✓ ✓	✓ ✓
Logiciels	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Droit d'auteur</li> </ul>	Analyse d'éventuels contrats de cession / licences octroyées / dépôt des codes sources	✓	✓
Bases de données	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pour l'auteur, protection des bases originales : droit d'auteur</li> <li>- Pour le producteur, protection des investissements RH, financiers et matériels pour constituer la base : droit sui generis (pour 15 ans)</li> <li>- Aucune</li> </ul>	Base acquise et / ou améliorée	✓ ✓ ✓	✓ ✓
Savoir-faire	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contrat de (1) transfert de savoir-faire ou (2) de confidentialité</li> <li>- « Secret de fabrique »</li> <li>- Aucune</li> </ul>	Analyse des composantes du savoir-faire séparables du Capital humain		✓ ✓ ✓

**Une technologie peut être reconnue comme un actif – qu'elle soit déposée et protégée juridiquement ou non.**

Le dépôt du droit de propriété intellectuelle permet de qualifier l'actif technologique (brevet, design, nom, etc.).

Pour autant, un savoir-faire technologique peut être développé par une société sans être déposé, et procurer un avantage compétitif à la société qui l'a mis au point. Afin d'être reconnu au bilan comme un actif, il devra cependant se matérialiser par des prototypes, des logiciels, des manuels de développement ou d'utilisation, etc., autant de composantes qui permettent de donner de la substance à l'actif incorporel qui pourra alors être considéré comme séparable.

# CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Certaines sociétés, par soucis de confidentialité, auront une **culture du secret et ne déposeront aucun brevet sur les technologies développées en interne**. En effet, si le dépôt de brevets systématique permet de se protéger légalement contre les copies, celui-ci a pour principale conséquence qu'à la fin de la durée de protection l'objet du dépôt tombe dans le domaine public.

## Points d'attention :

- La détention juridique de l'entité acquise pourra faire l'objet de vérifications. En effet, il est courant qu'une *due diligence* sur ce sujet révèle des failles dans la stratégie de protection juridique – ou même une absence de dépôt légal (et donc un risque potentiel de concurrence sur la technologie).
- De même, les relations contractuelles relatives aux actifs seront à analyser : les conditions des contrats de mise à disposition, licence pourront en effet donner des indications de la valeur de l'actif sous-jacent.

## 2.2 Considérations pratiques d'identification de la Technologie dans le cadre de l'approche d'évaluation

### Matérialité

Certaines technologies (brevetées ou non) pourront être écartées lors de la phase d'identification selon des critères de matérialité. En effet, seuls les actifs pour lesquels une valeur significative est attendue feront l'objet d'analyses détaillées. La phase d'identification permettra d'écarter d'éventuels actifs non significatifs.

Le tableau ci-dessous présente les composantes pouvant permettre de justifier une valeur significative de l'actif :

### Composantes pouvant influencer la valeur d'actifs incorporels technologiques

Composantes	Influence positive sur la valeur
Age – Absolu	Récente, à la pointe
Age – Relatif	Plus récente que les technologies concurrentes
Utilisation – Prouvée	Technologie éprouvée
Utilisation – Spécifique	Technologie d'utilisation variée
Utilisation – Multisectorielle	Technologie pouvant être utilisée dans de multiples secteurs
Potentiel d'expansion	Aucune barrière à l'utilisation de la technologie sur de nouveaux ou différents produits ou services
Potentiel d'exploitation	Aucune barrière à l'établissement de licences portant sur la technologie

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Application – Prouvée	Applications démontrées
Exploitation – Prouvée	Contrat de licence existant
Profitabilité – Absolue	Marge ou retour sur investissement supérieur à la moyenne sectorielle
Profitabilité – Relative	Marge ou retour sur investissement supérieur aux concurrents
Coûts de développement continus	Faibles coûts afin de maintenir la technologie à un niveau compétitif
Coûts de commercialisation	Faibles coûts afin de commercialiser la technologie
Moyens de commercialisation	Nombreux moyens de commercialiser la technologie
Parts de marché – Absolues	Parts de marché significatives des produits et services utilisant la technologie
Parts de marché – Relatives	# 1 des produits et services utilisant la technologie
Marché potentiel – Absolu	Marché en expansion
Marché potentiel – Relatif	Marché ciblé en plus forte croissance que les technologies concurrentes
Concurrence	Peu ou pas de technologie concurrente
Perception de la demande	Perception d'un besoin lié à un vide technologique

Source : «Valuing Intangible Assets », Robert F. Reilly and Robert P. Schweihs, Mc Graw Hill, 1999

### Technologie et Produits

En raison de considérations pratiques, mais aussi au regard des caractéristiques intrinsèques des actifs technologiques, les technologies sont parfois regroupées par produit ou gamme de produits. L'actif immatériel est alors valorisé sur la base des données (chiffre d'affaires, marges générées, etc.) attribuables au produit. **Assimiler la technologie au produit à fort contenu technologique** est courant dans certains secteurs d'activités – comme les Nouvelles Technologies d'Information et de Communication par exemple. En effet, la composante technologique du produit est alors essentielle, et lui confère toute sa valeur. Le même raisonnement peut être tenu pour d'autres actifs incorporels comme les marques dans des secteurs comme la Grande Consommation.

### Portefeuille de technologies

IAS 38 – Immobilisations incorporelles – permet de comptabiliser un groupe d'actifs incorporels complémentaires comme un seul actif dans certaines conditions. **Des actifs technologiques** peuvent ainsi être regroupés dans un « **portefeuille** » de technologies. Celles-ci doivent alors recouvrir les mêmes caractéristiques (niveau technologique et durée de vie similaires notamment). Le regroupement de technologies pourra faciliter le processus d'évaluation et le suivi dans le temps des actifs, notamment lorsque le regroupement correspond à un niveau de reporting de données financières suivi par le Management.

## Niveau de développement

Notons enfin que **la technologie peut être séparée en 2 catégories : la technologie développée** d'une part et **la technologie en cours de développement** ou *In-Progress Research & Development* (« IP R&D ») d'autre part. La technologie développée est exploitée au moment de l'évaluation, et génère donc d'ores et déjà des flux de trésorerie. A contrario, l'IP R&D correspond aux projets en cours de développement et qui ne génèrent en général aucun flux de trésorerie à la date de l'évaluation. Dans les deux cas, il s'agit de projets qui peuvent répondre aux critères de capitalisation.

### 3. DÉFINITION DE LA DURÉE DE VIE DE LA TECHNOLOGIE

La durée de vie de la Technologie peut être définie comme la durée pendant laquelle l'actif génère un avantage compétitif (matérialisé par du chiffre d'affaires par exemple).

La définition de la durée de vie de la Technologie suppose une analyse en plusieurs étapes :

1. Définition des **cycles technologiques** dans le secteur considéré.
2. Définition du **positionnement dans le cycle** de la technologie évaluée,
3. Estimation de la durée résiduelle de commercialisation de la technologie et de la vitesse d'obsolescence (1) soit en l'état sans effort supplémentaire afin de faire évoluer le contenu technologique de la technologie ; (2) soit en prenant en compte des efforts de maintenance et/ou de R&D afin de maintenir le niveau de technicité de l'actif.

La conclusion de cette analyse est la définition **d'une courbe d'obsolescence** de la technologie évaluée. La forme de cette courbe dépendra donc des spécificités du secteur et de l'actif considéré.

#### 3.1 Définition des cycles technologiques

La définition de la durée des cycles technologiques permet de délimiter une durée maximale pour la technologie évaluée.

Le corollaire de cette analyse est que tout actif technologique ne générera un avantage économique futur que sur un horizon de temps fini, notamment du fait du rattrapage technologique systématique par les autres acteurs du secteur. **Les technologies évaluées ont ainsi toujours des durées de vie définies.**

Ces cycles sont généralement définis par des « ruptures technologiques » qui impliquent un changement significatif (remplacement de l'un des composants principaux de la technologie par exemple).

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Chaque cycle peut contenir plusieurs « **générations** » de produits, ou déclinaisons – qui ne supposent que des modifications mineures du contenu technologique.

### 3.2 Définition du positionnement dans le cycle de la technologie évaluée

Une fois définie la durée du cycle technologique, il convient de positionner la technologie dans celui-ci. L'idée est ainsi d'estimer si l'on se situe en début / milieu / fin de cycle. Les indicateurs de ce positionnement dans le cycle qui pourront être analysés sont par exemple les récents lancements de produits ou de technologies, ou les lancements à venir.

### 3.3 Estimation de la durée résiduelle et de la courbe d'obsolescence

Enfin, la dernière étape consiste à définir le profil de la courbe d'obsolescence de la technologie. Celle-ci peut prendre tout type de forme en fonction du secteur et des spécificités de la technologie considérée.

En outre, la durée de vie est parfaitement liée à la définition de la technologie considérée : prend-on en compte les nouvelles générations de la technologie analysée ? Prend-on en compte les coûts de maintenance (« *redesign to cost* ») ou les efforts de R&D continus afin de maintenir un avantage concurrentiel par rapport aux acteurs du marché et ainsi de prolonger sa durée de commercialisation ?

Quelle que soit la position retenue, celle-ci doit être cohérente :

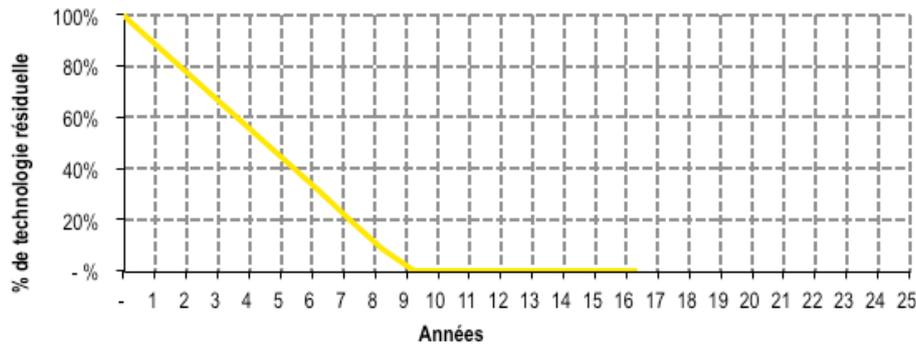
- la prise en compte de coûts de R&D ou de maintenance doit permettre de rallonger la durée de vie de la technologie,
- alors que leur exclusion suppose une obsolescence plus rapide.

Enfin, toute courbe est une vision simplificatrice du profil d'obsolescence de la technologie considérée.

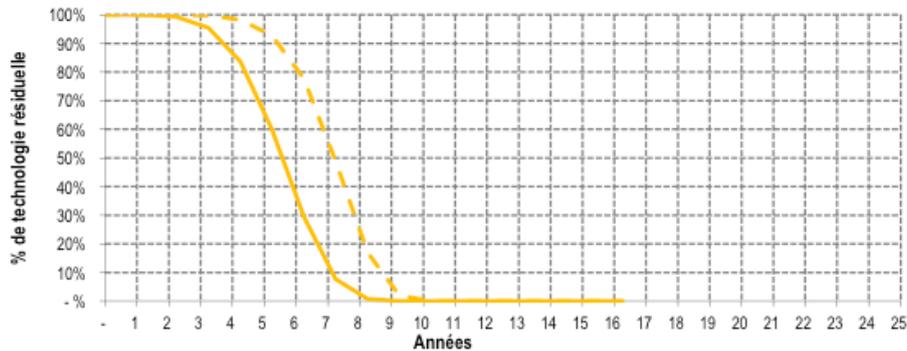
A défaut, la courbe d'attrition linéaire est la plus souvent utilisée. Elle a notamment comme avantage d'être en ligne avec les courbes d'amortissement comptables généralement utilisées. L'hypothèse économique qui sous-tend cette courbe est une perte d'avantage compétitif continue tout au long de la durée de vie de la technologie.

# CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

**Courbe d'obsolescence linéaire :**



**Courbe d'obsolescence dite de Weibull :**



La courbe de Weibull peut être utilisée dans le cas de technologies où l'avantage compétitif est relativement fort en début de cycle, mais où la perte d'avantage concurrentiel est plus rapide (en fonction de la pente appliquée à la courbe). Cette courbe peut être analysée en 2 temps :

1 – « le plateau », qui représente la période durant laquelle la technologie apporte un avantage compétitif à la société et est commercialisée ; puis

2 – « le déclin », qui correspond à la perte de vitesse de la technologie : celle-ci est remplacée progressivement par une nouvelle génération de produits. La pente de la courbe est alors un indicateur de la vitesse de remplacement de la technologie.

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Cette courbe sera plus ou moins rallongée en fonction de la prise en compte de coûts de maintenance ou d'efforts de R&D : cf. décalage dans le temps entre les 2 courbes présentées ci-dessus.

### Points d'attention

**La durée de vie de la technologie diffère de la durée de sa protection juridique** – qui reste administrative. Cependant, la durée résiduelle de protection d'un portefeuille technologique peut correspondre – dans certains cas – à une indication de la période de commercialisation de la technologie sans concurrent proposant exactement les mêmes solutions technologiques.

**La durée résiduelle des brevets donne donc une indication quant à la période d'avantage concurrentiel apporté à la société.** Notons en outre que cette période d'absence de concurrence pour une technologie protégée peut être prolongée par deux effets : (1) le temps de rattrapage des concurrents (i.e. d'appropriation / de duplication de la technologie) ; et (2) la confiance donnée par les utilisateurs / consommateurs au développeur initial (du fait de l'historique et de l'expérience acquise).

### 4. CLAUSE DE NON-CONCURRENCE

La clause de non-concurrence correspond à l'engagement pris par le vendeur de ne pas concurrencer l'activité de l'entité vendue. Elle ne doit pas être confondue avec les engagements usuellement pris par certains salariés dans leurs contrats de travail.

La reconnaissance et l'évaluation d'une telle clause nécessitent une analyse préalable de sa matérialité, à mener au cas par cas et fonction du secteur d'activité comme de la qualité du vendeur.

L'évaluation de ce type d'actif suppose d'être capable de déterminer l'impact sur le business plan d'une concurrence théorique, ce qui impose de poser de nombreuses hypothèses et justifie une grande prudence.

#### 4.1 Définition

Dans le cadre d'une transaction, il est courant que le vendeur s'engage à ne pas concurrencer l'acquéreur, dans le secteur d'activité de la société vendue, au moins pendant une certaine période et pour une zone géographique définie.

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

La non-concurrence peut concerner plusieurs aspects, comme notamment (liste non exhaustive) :

- le démarchage des clients existants,
- le développement d'un produit / service similaire,
- le recrutement des salariés de l'entreprise acquise (qu'il s'agisse de l'ensemble des salariés ou seulement des managers clé, etc.).

A noter toutefois que ce type de clause n'est pas systématique, notamment dans le cas d'entreprises précédemment détenues conjointement.

### **Point d'attention :**

Il convient de distinguer les clauses de non-concurrence consenties par les vendeurs dans le cadre de la cession d'une entreprise / branche d'activité de celles qui peuvent habituellement figurer dans les contrats de travail des employés de l'entreprise (ces dernières n'étant pas liées à la transaction). Schématiquement, la valeur des clauses de non-concurrence figurant dans les contrats de travail est implicitement captée dans la valeur du capital humain, en ce qu'elles peuvent limiter la rotation des effectifs et augmenter l'expérience des effectifs en place.

Les clauses de non-concurrence concernées par les PPA peuvent être consenties aussi bien par des individus (dans le cas de vente d'une société par ses fondateurs) que par des sociétés.

### **4.2 Reconnaissance**

En raison des difficultés induites par le critère d'estimation fiable (cf. infra – Evaluation), longtemps les clauses de non-concurrence n'ont pas fait l'objet d'évaluation séparée, et leur valeur restait de fait intégrée au goodwill, au moins pour les transactions couvertes par les IFRS.

On a pu observer que, aux Etats-Unis, pour des raisons notamment fiscales (la déductibilité fiscale des amortissements des actifs incorporels), les clauses de non-concurrence étaient évaluées d'une façon beaucoup plus systématique, et ce quelle que soit leur matérialité.

Bien qu'en théorie chaque actif incorporel acquis doive faire l'objet d'une évaluation (et le fait que ces clauses fassent l'objet d'une contractualisation précise les rend reconnaissables dans les cas où il est considéré qu'elles pourront être effectivement appliquées), les difficultés pratiques posées par leur évaluation nous paraissent militer pour un traitement au cas par cas.

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

De fait, si le vendeur qui a consenti une telle clause n'exerce plus, du fait de la cession, aucune activité dans le domaine concerné et s'il n'a pas à sa disposition d'effectifs capables de reconstituer un concurrent crédible plus rapidement que ne le ferait un tiers (cas des fonds d'investissement qui vendent leurs participations par exemple), il semble possible de considérer que la valeur de la clause ne peut pas être significative.

A l'inverse, une telle clause doit faire l'objet d'une analyse de valeur approfondie si, par exemple :

- le vendeur a conservé une activité connexe, avec un accès aux mêmes clients (et serait donc en mesure de capitaliser sur cette relation pour redévelopper une activité similaire à celle qu'il a vendue) ;
- l'activité repose pour une grande partie sur les relations personnelles d'un vendeur personne physique (cas notamment des activités pour lesquelles le contenu technique serait secondaire).

En pratique, il convient d'analyser la cause initiale de la clause de non-concurrence. Si celle-ci constitue un élément essentiel des négociations, il semble probable que sa valeur soit réelle.

La valeur d'une clause de non-concurrence est ainsi très variable d'un secteur à l'autre, et dépend principalement :

- de l'intensité capitalistique du secteur (les risques de voir le vendeur concurrencer son ancienne filiale sont d'autant plus limités que le vendeur devra pour ce faire reconstituer un équipement industriel important ou recruter de nombreux professionnels) ;
- du caractère *intuitu personae* des relations commerciales, le réseau commercial du vendeur (surtout dans le cas d'une personne physique) ayant une valeur a priori faible si les clients fonctionnent principalement par appel d'offres.

De même, si l'activité de la société acquise repose pour une grande partie sur des technologies brevetées, il semble difficile de considérer que le vendeur, qui n'aurait plus la possibilité d'utiliser ces brevets, soit en mesure de redévelopper une concurrence réelle.

La nature purement contractuelle de cet actif rend une grille d'analyse systématique difficile à établir, la réalité étant constituée de nombreux cas particuliers, comme par exemple le cas dans lequel le nom commercial de la société acquise correspond au patronyme du vendeur, etc.

### 4.3 Evaluation

Généralement, la valeur d'une clause de non-concurrence est déterminée selon une approche intrinsèque, basée sur le différentiel de profitabilité (*Comparative Income Differential Method, Incremental Cash Flow Method*).

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

En pratique, la valeur de la clause de non-concurrence correspond à l'écart entre les valeurs actuelles nettes de deux business plans :

- le premier intégrant la clause de non-concurrence (généralement le business plan d'acquisition),
- le second, théorique, considérant l'impact d'une concurrence par le vendeur.

Le taux d'actualisation utilisé pour les deux business plans doit être le même, et correspond généralement au taux central (CMPC ou TRI selon les approches) utilisé pour le PPA.

La détermination du second business plan constitue le problème principal de l'analyse, car elle implique d'être capable de déterminer le business plan, pour le vendeur, du lancement d'une activité concurrente de celle qu'il vient de céder.

Ainsi, le business plan alternatif doit refléter, de la part du vendeur, un comportement d'investisseur rationnel, et la probabilité d'occurrence de cette concurrence, fonction, entre autres paramètres, de l'âge du vendeur, de sa stratégie d'allocation d'actifs (pour un vendeur corporate, etc.).

De même, le business plan alternatif doit permettre d'identifier l'impact de la concurrence accrue sur les différents soldes de gestion, dont notamment les volumes vendus, le prix de vente, la marge (dans le cas où un effort commercial accru serait nécessaire).

A noter enfin que la référence au comportement d'un « *market participant* » n'est pas nécessairement pertinente. En effet, si le vendeur ne peut disposer pour mener une activité concurrente d'un avantage concurrentiel par rapport à un tiers et qu'un tiers pourrait développer une concurrence avec les mêmes effets sur le business plan de l'entité acquise, la valeur de la clause de non-concurrence serait faible.

Il n'existe pas de norme précise sur la construction du business plan alternatif. Nous observons toutefois que, dans la pratique, l'effet de la clause de non-concurrence est limité dans le temps. Cette clause ayant elle-même généralement une durée finie, cela revient à considérer que l'absence de clause, qui induirait l'apparition d'une concurrence additionnelle dès la première année du business plan, n'aurait qu'un effet limité dans le temps (i.e. que, à terme, les deux business plans devraient converger).

En synthèse, une grande attention doit être portée aux hypothèses retenues pour la détermination du scénario alternatif.

# CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

## Exemple

Dans cet exemple, l'impact d'une concurrence accrue a été estimé pour le chiffre d'affaires mais également pour la marge d'EBITDA. En effet, pour contrer cette concurrence, il peut être envisagé qu'une politique tarifaire plus agressive soit mise en place, voire que le maintien du volume d'activité soit subordonné à des campagnes marketing plus importantes.

Année	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<u>Business plan acquéreur *</u>										
Chiffre d'affaires	100	110	120	129	139	147	154	160	165	168
EBITDA	20	22	24	26	28	29	31	32	33	34
% CA	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Cash Flow	12	13	14	16	17	18	19	19	20	20
Cash flow actualisé @ 10%	11	11	11	11	10	10	9	9	8	8
Somme des cash flow s actualisés	98									
<u>Business plan alternatif **</u>										
Chiffre d'affaires	90	105	115	126	136	145	154	160	165	168
EBITDA	15	18	21	23	26	28	31	32	33	34
% CA	17%	18%	18%	19%	19%	20%	20%	20%	20%	20%
Cash Flow	9	11	12	14	15	17	19	19	20	20
Cash flow actualisé @ 10%	8	9	9	10	10	10	9	9	8	8
Somme des cash flow s actualisés	90									
<u>Ecart</u>										
Chiffre d'affaires	(10)	(6)	(5)	(4)	(3)	(1)	-	-	-	-
Marge EBITDA	-3.0%	-2.5%	-2.0%	-1.5%	-1.0%	-0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cash flow	(3)	(2)	(2)	(2)	(1)	(1)	-	-	-	-
Valeur	(8)									
<b>Valeur de la clause de non concurrence</b>	<b>8</b>									

\* intégrant les effets de la clause de non concurrence

\*\* dans l'hypothèse où le cédant pourrait concurrencer la société acquise dès la première année

Il convient enfin de souligner que cette approche d'évaluation ne permet pas, dans la pratique, de procéder à des tests de dépréciation limités à la seule clause de non-concurrence (qui se trouve donc généralement testée conjointement avec le goodwill).

# CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

## Section 3 : Difficultés liées à l'approche d'évaluation retenue

### 1. EXCESS EARNINGS

La méthode de « l'excess earnings » est à considérer comme un approfondissement de la méthode « DCF ». La valeur est fondée, non plus sur l'actualisation de cash flows, mais sur l'actualisation de surprofits futurs dégagés sur la durée de vie restante de l'actif objet de la valorisation.

Le surprofit est généralement déterminé à partir du résultat d'exploitation après impôt, duquel est déduite une charge (« capitalistique ») relative à l'exigence de rendement des apporteurs en capitaux sur l'ensemble des actifs contribuant à l'exploitation de l'actif valorisé (également appelé actifs de support), à savoir des actifs/passifs circulants, les actifs corporels et autres actifs incorporels.

L'exemple présenté ci-après vise à appréhender cette méthode puis dans un second temps à regarder l'impact du retraitement des loyers relatifs aux biens loués ou financés par crédit-bail sur la valeur.

Un calcul de la valeur des relations clients de la société ABC par la méthode de « l'excess earnings » a ainsi été effectué dans un premier temps en considérant le loyer du bien loué en crédit-bail en charge et dans un second temps en effectuant le retraitement de ce bien en le comptabilisant en immobilisation à l'actif de la société.

#### 1.1 Détermination de l'actif économique

Le bilan consolidé du groupe ABC au 31 décembre 2013 avant affectation du goodwill se présente comme suit :

En m€	31/12/2013		31/12/2013
Goodwill <sup>1</sup>	25,8	Capital	2,4
Immobilisations incorporelles	2,0	Réserves	-4,2
Immobilisations corporelles	0,3	Résultat	-0,1
<b>Actif immobilisé</b>	<b>28,1</b>	<b>Capitaux propres</b>	<b>-1,9</b>
Stocks	31,5		
Créances clients	1,2	Dettes financières	46,6
Autres actifs courants	7,3	Intérêts minoritaires	0,6
Dettes fournisseurs	-18,9	Provisions	0,3

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Dettes diverses	-6,8	Trésorerie	-3,1
<b>BFR</b>	<b>14,3</b>	<b>Dette nette</b>	<b>44,5</b>
<b>Actif économique</b>	<b>42,4</b>		
Immobilisations financières	0,3		
Impôt différé net	-0,1		
<b>Capitaux engagés</b>	<b>42,6</b>	<b>Capitaux investis</b>	<b>42,6</b>

Source : Comptes consolidés ABC au 31/12/2013 avant affectation du goodwill

<sup>1</sup> Goodwill avant affectation et amortissement de l'exercice

Au 31 décembre 2013, le groupe dégage un besoin en fonds de roulement de 14,3 M€ qui représente 48 jours de chiffre d'affaires. L'actif économique s'élève à 42,4 M€ au 31 décembre 2013, essentiellement constitué de l'actif immobilisé (28,1 M€) et du BFR (14,3 M€).

### 1.2 Détermination de la charge capitalistique

La charge capitalistique correspond à la rémunération des actifs de support, en d'autres termes le montant que devrait payer un participant au marché pour utiliser les dits actifs en vue de dégager un bénéfice de l'actif incorporel évalué.

La charge capitalistique représente donc la rentabilité attendue par un tiers de l'utilisation de ces actifs. C'est aussi l'exigence de rentabilité des actifs nécessaires à l'exploitation de l'actif incorporel évalué. Elle est différenciée selon la nature de l'actif de support. Le taux applicable à un actif est ainsi modulé en fonction du risque spécifique de l'actif.

Un taux spécifique afin d'évaluer la charge capitalistique a été appliqué pour chaque type d'actif du bilan ABC.

Pour la détermination de la charge capitalistique, les éléments suivants de l'actif économique d'ABC ont été identifiés :

- l'actif immobilisé hors goodwill,
- le besoin en fonds de roulement,
- la marque identifiée,
- la « workforce » qui représente le coût de remplacement du personnel du Groupe. Cet élément n'est pas considéré comme un actif identifiable et ne donne pas lieu à une comptabilisation séparée mais permet d'expliquer en partie le montant du goodwill. Cet élément a été évalué séparément.

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Le calcul du taux de charge capitalistique servant de base pour déterminer la charge capitalistique est détaillé ci-après :

Actif de support	Juste valeur 31/12/2013 (en m€)	Taux de rendement	Rendement	CA FY13 (en m€)	Charge capitalistique
Actif immobilisé	2,3	9,5%	0,2	108,1	0,2%
Marque	10,5	10,5%	1,1	108,1	1,0%
BFR	14,3	4,0%	0,6	108,1	0,5%
Workforce	0,7	9,5%	0,1	108,1	0,1%
<b>Taux de charge capitalistique</b>					<b>1,8%</b>

Les taux de rendement retenus pour chaque typologie d'actifs pourront suivre une hiérarchie en fonction du risque associé à l'actif (le BFR étant considéré comme le moins risqué, son taux de rendement sera le plus faible ; à l'inverse, les actifs incorporels sont généralement considérés comme plus risqués, et donc à rendement plus élevé). Ces taux pourront être justifiés par référence à un taux sans risque, ou au taux de retour attendu pour le business plan dans son ensemble – ajustés de primes ou décotes.

Le taux de charge capitalistique qui est appliqué aux relations clients dans la méthode des surprofits (« excess earnings ») s'élève à 1,80 % du chiffre d'affaires.

Il a été pris comme hypothèse pour le montant de l'actif immobilisé la valeur nette comptable de l'actif immobilisé au 31 décembre 2013.

En ce qui concerne le besoin en fonds de roulement, un besoin en fonds de roulement normatif égal à 48 jours de chiffre d'affaires a été retenu pour l'ensemble de la période sur la base des données citées en 1.

### 1.3 Calcul de la workforce

La workforce représente le coût de reconstitution d'une équipe de personnel à même niveau de compétence et d'expérience que l'équipe actuelle de l'entreprise.

L'évaluation du coût de remplacement d'une équipe n'est pas un élément identifiable donnant lieu à comptabilisation séparée mais elle permet d'expliquer en partie le montant du goodwill.

Cette évaluation est utile pour la détermination de la charge capitalistique dans le cadre de la méthode des surprofits utilisée pour l'évaluation des relations clients du groupe ABC.

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Il a été considéré que les coûts de recrutement, de formation et d'adaptation à la fonction représentent environ 10 % du salaire annuel. L'entreprise en fait l'économie lorsqu'elle acquiert une équipe constituée et pleinement opérationnelle.

En m€	2013
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>108,1</b>
Masse salariale	10,5
<i>en % du CA</i>	<i>10%</i>
- IS (34,43%)	-3,6
Masse salariale (nette d'IS)	6,9
Coût de recrutement, de formation et d'adaptation	10%
<b>Valeur du coût de remplacement (Work force)</b>	<b>0,7</b>

*\*cet élément n'est pas identifiable et ne donne pas lieu à comptabilisation séparée mais permet d'expliquer en partie le montant du goodwill.*

Le coût de remplacement est ici calculé sur la base d'une approche simplifiée. Une analyse plus détaillée serait fondée sur le temps estimé de reconstitution du capital humain (exprimé en semaines ou mois de recherche, formation et combiné avec le degré d'inefficience lors des premiers mois).

### 1.4 Réconciliation wacc-wara

Dans le cadre de l'application de la méthode de l'excess earnings, il convient d'effectuer un contrôle de cohérence de la charge capitalistique en rapprochant le coût moyen pondéré du capital (wacc) et le taux de rendement de l'ensemble des actifs (wara).

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

La réconciliation permettant de contrôler le niveau de charge capitalistique est présentée ci-après :

m€	Juste valeur	Coût du capital	Charge	Taux de charge
Goodwill résiduel (hors Workforce) (1)	8,8	13,0%	1,1	2,7%
Marque	10,5	10,5%	1,1	2,6%
Relations clients	5,8	10,5%	0,6	1,4%
Actif immobilisé net	2,3	9,5%	0,2	0,5%
Work force (2)	0,7	9,5%	0,1	0,2%
Besoin en fonds de roulement	14,3	6,0%	0,9	2,0%
<b>Total actif économique</b>	<b>42,4</b>		<b>4,0</b>	<b>9,5%</b>

(1) + (2) = 9,5m€ (total goodwill résiduel)

Le taux de rendement moyen pondéré par la valeur de chaque actif s'élève à 9,50 % et correspond au coût moyen pondéré du capital de la société dont les relations clients sont l'objet de la valorisation.

### 1.5 Calcul de l'attrition du chiffre d'affaires

Le taux d'attrition, ou churn rate en anglais, est un indicateur qui permet de mesurer le phénomène de perte de clientèle. Il correspond ainsi au ratio (nombre de client perdus / nombre de clients total) mesuré pour une période donnée qui est le plus souvent l'année civile.

Un chiffre d'affaires intégrant seulement les clients existant au 31 décembre 2013 a été déterminé afin de valoriser les relations clients en conformité avec les normes comptables françaises et IFRS.

Les données relatives à l'attrition de la base clients au 31 décembre 2013 ont été déterminées de 2013 à 2023 sur la base d'un plan d'affaires.

Le chiffre d'affaires après attrition d'ABC se présente ainsi de la manière suivante :

En m€	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Chiffre d'affaires après attrition	108,1	102,7	95,0	85,5	74,8	63,6	50,9	38,2	26,7	16,0	0,0
Taux d'attrition		5,0%	7,5%	10,0%	12,5%	15,0%	20,0%	25,0%	30,0%	40,0%	100,0%
Coefficient attrition	1,00	0,95	0,88	0,79	0,69	0,59	0,47	0,35	0,25	0,15	0,00

Le calcul du chiffre d'affaires après attrition se base sur une attrition de la base de clients qui augmente progressivement pour atteindre 100 % à l'horizon 2023 contre 5 % en 2014.

Le coefficient d'attrition tend vers zéro à l'horizon 2023, traduisant la disparition totale du portefeuille de clients existant au 31 décembre 2013 à cet horizon et justifiant ainsi la durée de vie retenue (dix ans) pour valoriser les relations clients dans le cadre de la méthode des surprofits.

# CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

## 1.6 Calcul du surprofit actualisé

Les éléments du plan d'affaires ont été communiqués par le management d'ABC. Les calculs de charge capitalistique ont été commentés en 2.

Un taux de charge de l'EBIT de 5 % a été retenu dans le cadre de la méthode des surprofits, qui se base notamment sur le taux observé en 2013 et qui représente le niveau de rentabilité susceptible d'être atteint avec la base de clients, objet de l'attrition, soit la base clients au 31 décembre.

Les surprofits actualisés cumulés s'élèvent à 5,8 M€ sur une durée de dix ans.

En m€	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Chiffre d'affaires après attrition	108,1	102,7	95,0	85,5	74,8	63,6	50,9	38,2	26,7	16,0	0,0
Taux d'attrition		5,0%	7,5%	10,0%	12,5%	15,0%	20,0%	25,0%	30,0%	40,0%	100,0%
Coefficient attrition	1,00	0,95	0,88	0,79	0,69	0,59	0,47	0,35	0,25	0,15	0,00
<b>Résultat d'exploitation (EBIT) avant retraitement</b>	<b>5,5</b>	<b>5,2</b>	<b>4,8</b>	<b>4,3</b>	<b>3,8</b>	<b>3,2</b>	<b>2,6</b>	<b>1,9</b>	<b>1,3</b>	<b>0,8</b>	<b>0,0</b>
<i>Marge d'EBIT</i>	<i>5,0%</i>										
IS (taux normatif de 34,43%)	-0,4	-1,8	-1,7	-1,5	-1,3	-1,1	-0,9	-0,7	-0,5	-0,3	0,0
<b>Résultat d'exploitation après IS (a)</b>	<b>5,1</b>	<b>3,4</b>	<b>3,1</b>	<b>2,8</b>	<b>2,5</b>	<b>2,1</b>	<b>1,7</b>	<b>1,3</b>	<b>0,9</b>	<b>0,5</b>	<b>0,0</b>
<b>Charge capitalistique (1,8% du CA) (b)</b>		<b>1,9</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>1,4</b>	<b>1,2</b>	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>	<b>0,5</b>	<b>0,3</b>	<b>0,0</b>
<b>Surprofit (c) = (a) - (b)</b>		<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,1</b>	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>	<b>0,6</b>	<b>0,4</b>	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>
Année		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Surprofits actualisés		1,4	1,2	1,0	0,8	0,6	0,4	0,3	0,2	0,1	0,0
<b>Surprofits actualisés cumulés</b>		<b>1,4</b>	<b>2,6</b>	<b>3,5</b>	<b>4,3</b>	<b>4,9</b>	<b>5,3</b>	<b>5,6</b>	<b>5,8</b>	<b>5,8</b>	<b>5,8</b>

Selon la méthode des surprofits, la valeur des relations clients du groupe ABC peut donc être estimée à 5,8 M€.

# CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

## 1.7 Application de la méthode en immobilisant un bien loué

Le bilan consolidé du groupe ABC au 31 décembre 2013 avant affectation du goodwill se présente comme suit :

En m€	31/12/2013		31/12/2013
Goodwill <sup>1</sup>	25,8	Capital	2,4
Immobilisations incorporelles	2,0	Réserves	-4,2
Immobilisations corporelles	0,3	Résultat	-0,1
<b>Immobilisations*</b>	<b>5,0</b>	<b>Capitaux propres</b>	<b>-1,9</b>
<b>Actif immobilisé</b>	<b>33,1</b>		
Stocks	31,5	Dettes financières	46,6
Créances clients	1,2	<b>Emprunt*</b>	<b>5,0</b>
Autres actifs courants	7,3	Intérêts minoritaires	0,6
Dettes fournisseurs	-18,9	Provisions	0,3
Dettes diverses	-6,8	Trésorerie	-3,1
<b>BFR</b>	<b>14,3</b>	<b>Dette nette</b>	<b>49,5</b>
<b>Actif économique</b>	<b>47,4</b>		
Immobilisations financières	0,3		
Impôt différé net	-0,1		
<b>Capitaux engagés</b>	<b>47,6</b>	<b>Capitaux investis</b>	<b>47,6</b>

Source : Comptes consolidés ABC au 31/12/2013 avant affectation du goodwill

<sup>1</sup> Goodwill avant affectation et amortissement de l'exercice

**\*Éléments apparaissant au bilan suite au retraitement du crédit bail**

Par hypothèse, le retraitement de crédit-bail fait apparaître 5 M€ à l'actif immobilisé correspondant à l'activation du bien loué en crédit-bail ainsi qu'un emprunt du même montant permettant le financement de celui-ci.

Le retraitement du crédit-bail implique l'addition d'un actif de support duquel découle une charge capitalistique supplémentaire.

Le taux de rendement appliqué au bien activé a été estimé à 7 %, le rendement escompté d'un actif corporel étant légèrement inférieur à un actif incorporel en raison de son niveau de risque jugé plus faible.

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Le calcul du taux de charge capitalistique après retraitement du crédit-bail servant de base pour déterminer la charge

Actif de support	Juste valeur 31/12/2013 (en m€)	Taux de rendement	Rendement	CA FY13 (en m€)	Charge capitalistique
Actif immobilisé	2,3	7,0%	0,2	108,1	0,1%
<b>Immobilisations*</b>	<b>5,0</b>	<b>7,0%</b>	<b>0,4</b>	<b>108,1</b>	<b>0,3%</b>
Marque	10,5	10,0%	1,1	108,1	1,0%
BFR	14,3	4,0%	0,6	108,1	0,5%
Workforce	0,7	9,0%	0,1	108,1	0,1%
<b>Taux de charge capitalistique</b>					<b>2,0%</b>

*\*Actif de support issu du retraitement du crédit bail*

capitalistique est détaillé ci-après :

Le taux de charge capitalistique qui est appliqué aux relations clients dans la méthode des surprofits (« excess earnings ») s'élève à 2 % du chiffre d'affaires et se trouve être légèrement supérieur au taux de charge capitalistique observé avant retraitement du crédit-bail.

Le financement du bien loué en crédit-bail a pour effet d'accroître la part de dettes financières dans les capitaux investis et par conséquent de diminuer le coût moyen pondéré du capital qui s'élève à 8,5 %. Il en découle une baisse légère de chacun des taux de rendement des actifs.

Le nouveau coût moyen pondéré du capital s'établit ainsi à 8,50 %. Le taux d'actualisation applicable aux relations clients

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

m€	Juste valeur	Coût du capital	Charge	Taux de charge
Goodwill résiduel (hors Workforce) (1)	8,8	10,0%	0,9	2,1%
Marque	10,5	10,0%	1,1	2,5%
Relations clients	5,8	9,0%	0,5	1,2%
Actif immobilisé net	2,3	7,0%	0,2	0,4%
<b>Immobilisations</b>	<b>5,0</b>	<b>7,0%</b>	<b>0,4</b>	<b>0,8%</b>
Work force (2)	0,7	9,0%	0,1	0,1%
Besoin en fonds de roulement	14,3	4,0%	0,6	1,3%
<b>Total actif économique</b>	<b>47,4</b>		<b>3,6</b>	<b>8,5%</b>

*(1) + (2) = 9,5m€ (total goodwill résiduel)*

s'élève désormais à 9 %.

L'EBIT permettant la détermination du surprofit généré par les relations clients est impacté par le retraitement du crédit-bail.

Le retraitement du crédit-bail consiste à retraiter les loyers de ce dernier, soit 647 523 € (0,6 M€), et intégrer les dotations aux amortissements nées de l'activation du bien loué en crédit-bail, soit 500 000 € (0,5 M€).

La redevance annuelle et la valeur des amortissements ont été déterminées selon les paramètres suivants :

- valeur du bien : 5 M€,
- taux d'intérêt du financement en crédit-bail : 5 %,

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Année	Base	Amortissement	Redevance
1	5 000 000 €	500 000 €	647 523 €
2	4 500 000 €	500 000 €	647 523 €
3	4 000 000 €	500 000 €	647 523 €
4	3 500 000 €	500 000 €	647 523 €
5	3 000 000 €	500 000 €	647 523 €
6	2 500 000 €	500 000 €	647 523 €
7	2 000 000 €	500 000 €	647 523 €
8	1 500 000 €	500 000 €	647 523 €
9	1 000 000 €	500 000 €	647 523 €
10	500 000 €	500 000 €	647 523 €

- durée de vie du bien de dix ans.

Le calcul du surprofit actualisé généré par les relations clients après retraitement du crédit-bail se présente de la manière

En m€	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Chiffre d'affaires après attrition	108,1	102,7	95,0	85,5	74,8	63,6	50,9	38,2	26,7	16,0	0,0
Taux d'attrition		5,0%	7,5%	10,0%	12,5%	15,0%	20,0%	25,0%	30,0%	40,0%	100,0%
Coefficient attrition	1,00	0,95	0,88	0,79	0,69	0,59	0,47	0,35	0,25	0,15	0,00
<b>Résultat d'exploitation (EBIT) avant retraitement</b>	<b>5,5</b>	<b>5,2</b>	<b>4,8</b>	<b>4,3</b>	<b>3,8</b>	<b>3,2</b>	<b>2,6</b>	<b>1,9</b>	<b>1,3</b>	<b>0,8</b>	<b>0,0</b>
<i>Marge d'EBIT</i>	<i>5,0%</i>										
+ Loyers		0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
- Dotation aux amortissements		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
<b>Résultat d'exploitation (EBIT) après retraitement</b>	<b>5,5</b>	<b>5,3</b>	<b>4,9</b>	<b>4,5</b>	<b>3,9</b>	<b>3,4</b>	<b>2,7</b>	<b>2,1</b>	<b>1,5</b>	<b>1,0</b>	<b>0,1</b>
<i>Marge d'EBIT</i>	<i>5,0%</i>	<i>5,2%</i>	<i>5,2%</i>	<i>5,2%</i>	<i>5,2%</i>	<i>5,3%</i>	<i>5,3%</i>	<i>5,4%</i>	<i>5,6%</i>	<i>6,0%</i>	<i>na</i>
IS (taux normatif de 34,43%)	-0,4	-1,8	-1,7	-1,5	-1,4	-1,2	-0,9	-0,7	-0,5	-0,3	-0,1
<b>Résultat d'exploitation après IS (a)</b>	<b>5,1</b>	<b>3,5</b>	<b>3,2</b>	<b>2,9</b>	<b>2,6</b>	<b>2,2</b>	<b>1,8</b>	<b>1,4</b>	<b>1,0</b>	<b>0,6</b>	<b>0,1</b>
Charge capitalistique (2,0% du CA) (b)		2,1	1,9	1,7	1,5	1,3	1,0	0,8	0,5	0,3	0,0
<b>Surprofit (c) = (a) - (b)</b>		<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,1</b>	<b>0,9</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>	<b>0,1</b>
Année		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Surprofits actualisés		1,3	1,1	0,9	0,7	0,6	0,4	0,3	0,2	0,1	0,0
Surprofits actualisés cumulés		1,3	2,4	3,4	4,1	4,7	5,1	5,4	5,7	5,8	5,8

# CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

suivante :

Les surprofits actualisés cumulés s'élèvent à 5,8 M€ sur une durée de dix ans.

Selon la méthode des surprofits, la valeur des relations clients du groupe ABC peut donc être estimée à 5,8M .

## 1.8 Conclusion sur le retraitement crédit-bail

Le retraitement du crédit-bail a un impact neutre sur la valeur des relations clients, ces dernières s'élevant avant et après retraitement de ce dernier à 5,8 M€.

## 2. TAB

Le TAB est une composante possible de la valorisation des actifs lorsqu'une méthode intrinsèque (de type DCF ou excess earning) est mise en œuvre.

Le TAB correspond aux économies fiscales attendues au titre des dotations aux amortissements futurs de l'actif évalué.

Très répandue dans la pratique anglo-saxonne, cette technique ne revêt toutefois pas un caractère systématique. Elle requiert une analyse circonstanciée de la structure fiscale des transactions et de la capacité à bénéficier des économies fiscales selon les dispositions fiscales locales.

### 2.1 Définition du TAB

Les méthodes d'évaluation fondées sur des actualisations de flux (redevances, surprofits, différentiels de rentabilité), se concentrent sur la valeur générée par un actif (ou par un groupe d'actifs) pour son détenteur, mais se limitent généralement aux seuls flux économiques générés par son utilisation.

Dans la pratique, le détenteur d'un actif peut bénéficier, en plus des flux économiques générés par son utilisation, d'une économie fiscale au titre de la déductibilité fiscale des amortissements futurs de cet actif.

Le Tax Amortization Benefit (TAB) correspond à la valeur actualisée des économies futures d'impôt générées par les amortissements à venir de l'actif considéré.

Certains utilisateurs non avertis peuvent parfois confondre TAB et impôt différé. Il convient ici de rappeler que ces deux éléments n'ont rien de commun, l'impôt différé venant refléter, schématiquement, l'impact fiscal induit par l'écart entre la valeur nette comptable d'un actif et sa valeur fiscale.

# CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Dans le cadre d'un PPA, les réévaluations apportées aux actifs et passifs (identifiés ou non dans les comptes préalablement aux travaux de réévaluation) de la société cible ont toutes pour conséquence la comptabilisation d'un impôt différé, que les travaux de juste valeur intègrent un TAB ou non. Ainsi, en général, la prise en compte d'un TAB, qui augmente

Valeur nette comptable au bilan de la cible	50		
Taux d'impôt	30%		
		Hors TAB	Avec TAB
Valeur réévaluée		100	118
Ajustement de juste valeur		50	68
Impôt différé passif		15	20

la valeur d'un actif, viendra mécaniquement augmenter le montant de l'impôt différé correspondant :

## 2.2 Textes de référence

La prise en compte des TAB provient de la pratique américaine, fondée sur les exigences du FASB (paragraphe A127-A129 du Statement 109 relatif à la comptabilisation des impôts sur le résultat), elles-mêmes dérivées des règles de l'Internal Revenue Code (IRC), plus précisément la section 197. En effet, les règles fiscales américaines acceptent notamment la déductibilité des amortissements des immobilisations incorporelles réévaluées dans le cadre d'opérations de regroupement.

Aucune référence explicite à cette méthode n'existe dans le référentiel IFRS : IFRS 3 Regroupements d'entreprises, IFRS 13 Evaluation de la juste valeur, IAS 12 Impôts sur le résultat.

Le référentiel IVSC<sup>23</sup>, en cours d'élaboration, prévoit spécifiquement la prise en compte du TAB pour l'évaluation d'actifs incorporels à condition que la déduction d'impôts à venir soit à la fois prévue par la fiscalité du pays concerné et accessible à l'ensemble des acteurs du marché (« market participants »).

## Points d'attention

Par nature, un TAB ne doit être calculé **que** dans la mise en œuvre d'une approche par les flux. En effet, une approche analogique, fondée sur des prix payés pour des actifs similaires (application de multiples, comparables boursiers, référence aux multiples induits par toute transaction portant sur des actifs similaires), intègre déjà l'intégralité des bénéfices

<sup>23</sup> Exposure draft - Proposed new International Valuation Standards - IVSC Juin 2010 / IVSC n°301-02 § 43 et 44 (p.90)

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

attendus par l'acquéreur en ce compris les économies fiscales induites par les amortissements futurs de l'actif.

Dans la pratique, le TAB ne devrait être pris en compte que si la législation locale permet de déduire fiscalement les amortissements de l'actif considéré. En théorie, la valeur d'un actif ne devant pas dépendre de la structuration fiscale de son acquisition, elle devrait être identique que l'acquisition porte sur un actif isolé (asset deal) ou sur une entreprise dans son ensemble (share deal), bien que la déductibilité fiscale soit dans le second cas plus difficile à mettre en œuvre (nécessité de procéder à une réévaluation fiscale d'actifs dans le bilan de la société achetée).

Dans la pratique, il est d'usage de considérer un TAB lorsque l'actif est localisé dans un pays qui permet cette déductibilité. La prise en compte d'un TAB ne peut donc pas être systématique, mais nécessite une analyse préalable :

- de la structuration fiscale du type de transaction considéré (intégrant le cas échéant la vision d'un market participant). Dans certains cas, les montants en jeu peuvent justifier une structuration particulière destinée à permettre l'amortissement fiscal,
- de la réglementation fiscale locale, qui peut interdire le TAB pour certains ou pour tous les actifs incorporels, conduire à retenir des durées divergentes de la durée de vie économique, imposer de retenir des taux d'impôt spécifiques voire imposer des formules de calcul particulières.

A noter enfin que ces analyses sont directement dépendantes de l'identification du pays dans lequel l'actif est localisé. Si ce point est relativement simple pour des brevets, il en va tout autrement pour les relations clients, notamment lorsqu'elles sont regroupées par portefeuille.

L'absence de donnée publique sur la prise en compte ou non des TAB dans les évaluations d'actifs incorporels rend difficile une analyse détaillée des pratiques en place. Deux visions sont régulièrement opposées :

1. d'un côté, la pratique anglo-saxonne, qui tend à généraliser l'usage des TAB (à l'exception des actifs localisés dans des zones dans lesquelles les TAB ne sont pas fiscalement admis),
2. d'un autre côté, un usage plus centré sur la possibilité réelle de bénéficier des économies fiscales correspondantes.

On rappellera que l'absence de ces économies dans les projections de l'acquéreur ne peut suffire à exclure les TAB, un autre acquéreur potentiel pouvant mettre en place une structure d'acquisition plus optimale. Toutefois, en théorie, si les bénéfices de cette structure devaient dépasser significativement ses coûts, elle devrait permettre au market participant qui en dispose de proposer un prix plus attractif au vendeur.

En pratique, il semble admis que des TAB doivent être pris en compte pour les actifs localisés principalement dans les pays dont les réglementations fiscales prévoient la possibilité d'amortir les actifs incorporels (USA, Royaume-Uni, Allemagne,

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

etc.).

En tout état de cause, il reste essentiel de s'assurer que le calcul des TAB reflète bien la législation fiscale locale.

Enfin, il convient de porter une attention aux conséquences de la prise en compte d'un TAB pour les tests de dépréciation ultérieurs, si l'acquéreur ne peut pas, dans les faits, bénéficier de ces économies fiscales :

- Une approche par la juste valeur devrait, par cohérence, intégrer un TAB si l'analyse faite lors du PPA est confirmée (notamment sur la capacité d'un « market participant » à en bénéficier). Il convient toutefois de souligner que ce point peut être remis en question au cours du temps.
- Une approche par la valeur d'utilité ne tiendrait pas compte du TAB si l'acquéreur n'en bénéficie pas, conduisant à une dépréciation de l'actif à hauteur du TAB dont le caractère théorique n'aurait pas été validé dans la pratique par d'autres acteurs du marché considérés comme des « market participants » représentatifs (toutes autres hypothèses opérationnelles et paramètres d'évaluation inchangés).

### 2.3 Méthode de calcul

Schématiquement, la valeur du TAB est fonction d'un nombre limité de paramètres :

- la valeur de l'actif avant TAB,
- le taux d'impôt applicable aux amortissements de l'actif,
- le taux d'actualisation (en pratique celui retenu pour évaluer l'actif dans l'approche par les flux),
- la durée d'amortissement (en fonction des actifs et des juridictions, soit la durée de vie économique, soit une durée imposée par la réglementation fiscale).

Par nature, le TAB induit une itération, puisque la base amortissable correspond à la valeur de l'actif y compris TAB. Un calcul par étape peut être établi, mais suppose plusieurs itérations, comme le montre l'exemple ci-dessous :

Si le résultat de l'évaluation par les flux est de 100, la valeur présente (au taux d'actualisation de 10 %) des 15 amortissements (linéaires) futurs est de 15,2 (avec un taux d'impôt de 30 %).

L'amortissement à considérer n'est plus de 6,7 (100/15), mais de 7,7 (115,2/15), induisant un TAB non plus de 15,2, mais de 17,5... Le point d'équilibre est atteint avec un TAB de 17,9, induisant une valeur de l'actif de 117,9 et des amortissements

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Valeur de l'actif avant TAB	A	100
Durée d'amortissement (fiscal) - années	B	15
Taux d'impôt (applicable aux amortissements de l'actif considéré)	C	30%
Taux d'actualisation	D	10%

### Calcul sans itération

Période	E	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Amortissement (sur une valeur de 100)	$F = A/B$	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7
Economie fiscale	$G = F \times D$	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Facteur d'actualisation	$H = 1/(1+D)^E$	0,9	0,8	0,8	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4
Somme des économies fiscales actualisées = TAB	$I = G \times H$	15,2									
<b>Valeur de l'actif</b>	<b><math>J = A + I</math></b>	<b>115,2</b> <= Valeur incohérente avec les séquences <									

### 1<sup>ère</sup> itération

Amortissement (sur une valeur de 115.2)	$F' = J/B$	7,7	7,7	7,7	7,7	7,7	7,7	7,7	7,7	7,7	7,7
Economie fiscale	$G' = F' \times D$	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3
Somme des économies fiscales actualisées = TAB	$I' = G' \times H$	17,5									
<b>Valeur de l'actif</b>	<b><math>J' = A + I'</math></b>	<b>117,5</b>									

(...)

### Calcul après itérations

Valeur de l'actif	K	117,9 (obtenu par itérations successives)									
dont TAB	$L = K - A$	17,9									
Amortissement (sur une valeur de 117.9)	$F'' = J''/B$	7,9	7,9	7,9	7,9	7,9	7,9	7,9	7,9	7,9	7,9
Economie fiscale	$G'' = F'' \times D$	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
Somme des économies fiscales actualisées = TAB	$I'' = G'' \times H$	17,9									

de 7,9.

Afin d'éviter ces itérations, deux formules simplifiées peuvent être employées, qui permettent d'aboutir au même résultat

# CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Soit X le facteur tel que  $TAB = \text{Valeur de l'actif avant TAB} \times (X-1)$

Hypothèses communes

Valeur de l'actif avant TAB	A	100
Durée d'amortissement (fiscal) - années	B	15
Formule Excel de calcul de la valeur présente d'un série de flux constants dans le futur (en anglais)	PV	=PV(taux, durée, flux)
Taux d'actualisation	D	10%
Taux d'impôt (applicable aux amortissements de l'actif considéré)	C	30%

Actualisation des flux en fin de période

Facteur TAB	X	$= 1 / (1 - C \times [(1 - [1 / (1 + D) B]) / D] / B)$
X		1.179
<b>TAB</b>	<b>I = Ax(X-1)</b>	<b>17.9 Identique au résultat précédent</b>

Actualisation des flux à mi-période

Facteur TAB	X	$= B / (B - PV(D, B, -1) \times (1+D)^{0.5 \times C})$
X		1.190
<b>TAB</b>	<b>I = Ax(X-1)</b>	<b>19.0</b>

Contrôle

Période	E	0.5	1.5	2.5	3.5	4.5	5.5	6.5	7.5	8.5	9.5	10.5	11.5	12.5	13.5	14.5
Amortissement (sur une valeur de 119)	F = 119/B	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9
Economie fiscale	G = FxD	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4
Facteur d'actualisation	H = 1/(1+D)^E	1.0	0.9	0.8	0.7	0.7	0.6	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3
Somme des économies fiscales actualisées = TAB	I = GxH	19.0														

(selon que l'actualisation est réputée intervenir en fin de période ou à mi-période).

## Section 4 : PPA & Pertes de valeur

L'exercice d'allocation du prix d'acquisition aura des impacts dans les comptes bien au-delà de la date d'acquisition. En effet, la valeur des actifs identifiés et reconnus et celle du goodwill sera suivie dans le temps par le biais des tests de dépréciation. Ce suivi des valeurs pourra donner lieu à des interrogations méthodologiques, notamment liées aux méthodes de valorisation retenues.

Nous traitons ici les sujets liés i) aux tests de dépréciation sur le goodwill ; et ii) aux tests sur les actifs incorporels.

En synthèse :

Il faut comprendre les différences d'approche de valorisation qui peuvent exister entre un PPA et un test de valeur afin d'en anticiper les impacts potentiels. Un impairment peut intervenir rapidement après la date de l'opération du fait d'une incohérence entre la clé d'allocation du goodwill et l'approche de valorisation retenue pour le suivi de la valorisation.

# CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

## 1. COHÉRENCE ENTRE LES APPROCHES DE VALORISATION RETENUES DANS LE CADRE DU PPA ET DES TESTS DE DÉPRÉCIATION

*Niveau de détail retenu pour l'évaluation des actifs incorporels par rapport au niveau des UGT retenues pour les tests de dépréciation du goodwill*

Lors d'acquisitions portant sur des entités regroupant des activités distinctes, comme par exemple des activités de production et de distribution, des actifs spécifiques peuvent être reconnus ou réévalués pour chacune de ces activités : réévaluation des actifs industriels de production et reconnaissance d'un réseau de distribution par exemple.

Dans un tel contexte, plusieurs options peuvent se présenter pour le niveau de suivi du goodwill. Il peut par exemple :

- être aligné, c'est-à-dire que les tests de dépréciation se feraient au niveau des 2 UGT « Production » et « Distribution » ;
- être différent, c'est-à-dire à un niveau supérieur regroupant les 2 activités.

Pour mémoire : une UGT est le plus petit groupe identifiable d'actifs dont l'utilisation continue génère des entrées de trésorerie largement indépendantes de celles des autres actifs (paragraphe 68). **L'identification des UGT est matière de jugement, jugement qui s'appuie sur l'organisation de l'entité en considérant notamment :**

- la gestion des activités (lignes de produits, activités, magasins, usines) et le reporting (façon dont les activités sont suivies) ;
- la manière dont le management prend ses décisions (continuité d'exploitation / cession d'activité) ;
- l'existence d'un marché actif pour la production (paragraphe 70).

Indépendamment de cette définition d'UGT, il est possible de ne pas allouer le goodwill à des UGT individuelles, mais à un groupe d'UGT : *« le goodwill ne génère pas de flux de trésorerie indépendamment d'autres actifs ou groupes d'actifs et contribue souvent aux flux de trésorerie de multiples unités génératrices de trésorerie. Parfois, il n'est pas possible d'affecter le goodwill sur une base non arbitraire à des unités génératrices de trésorerie prises individuellement, mais uniquement à des groupes d'unités génératrices de trésorerie. Il s'ensuit qu'au sein de l'entité, le niveau le plus bas auquel le goodwill est suivi pour des besoins de gestion interne comprend parfois plusieurs unités génératrices de trésorerie auxquelles correspond le goodwill, mais auxquelles il ne peut être affecté. »* (paragraphe 81).

Par ailleurs, il convient d'« effectuer un test de dépréciation du goodwill à un niveau qui reflète la façon dont une entité gère ses activités et à laquelle le goodwill serait naturellement lié. » (paragraphe 82).

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Ainsi, la notion de gestion des activités retenues par le management est un point primordial dans la définition du niveau auquel est affecté le goodwill.

En synthèse :

Le niveau de détail retenu pour l'évaluation des actifs incorporels peut donc être plus fin que la taille des UGT retenues pour tester le goodwill.

*Cohérence entre l'approche de valorisation retenue dans le cadre des tests de dépréciation futurs et les clés de répartition retenues pour l'allocation du goodwill aux UGTs*

Point spécifique rencontré dans le cadre de l'allocation du goodwill à plusieurs UGTs : lorsque le goodwill est alloué sur la base d'un agrégat sélectionné (CA ou niveau d'EBITDA par exemple), cette clé d'allocation extériorise une allocation qui peut être différente de celle qui découlerait de la mise en œuvre de l'approche d'évaluation pour le suivi de la valeur du goodwill dans le cadre des tests de dépréciation.

**Voici un exemple très simple :**

Prenons un goodwill de 50 alloué aux 2 activités suivantes :

- Activité A : CA de 100, VE (calcul DCF selon IAS 36) de 150 // VE (Multiple VE/CA) de 120
- Activité B : CA de 200, VE (calcul DCF selon IAS 36) de 200 // VE (Multiple VE/CA) de 240

*\* Sur la base de ces données, l'allocation du goodwill serait la suivante en considérant une clé d'allocation fondée sur le CA :*

- $1/3 \times 50 = 16,67$  activité A

- $2/3 \times 50 = 33,33$  activité B

*\* La valeur d'entreprise (DCF) :*

- $43 \% \times 50 = 21,50$  activité A

- $57 \% \times 50 = 28,50$  activité B

→ Risque de biais dans le suivi de la valeur du goodwill

## 2. SUIVI DES ACTIFS INCORPORELS AMORTISSABLES DANS LE TEMPS

Les travaux de PPA conduisant généralement à la reconnaissance d'un ou plusieurs actifs corporels ou incorporels, la question des tests de dépréciation de ces mêmes actifs est généralement soulevée à l'occasion des exercices suivant la comptabilisation des travaux d'allocation (en présence d'indices de perte de valeur).

Les difficultés les plus fréquemment rencontrées concernent les actifs amortissables dans le temps, c'est-à-dire, essentiellement :

- la relation clients,
- la technologie,
- le cas échéant, des actifs corporels reconnus.

### 2.1 Difficultés relatives à la technologie

La principale difficulté consiste à bien distinguer la technologie acquise lors de l'opération de croissance externe et les coûts capitalisés de façon complémentaire postérieurement à cette opération.

En effet, à la date du test d'impairment, la valeur de la technologie acquise doit être comparée à la valeur recouvrable de la technologie comptabilisée au bilan de l'acquéreur, mais pour le montant correspondant au seul périmètre de la technologie acquise.

Or, au fil des années, l'acquéreur va naturellement être conduit à développer lui-même une technologie en complément de celle acquise. Pour autant, la valeur de ces développements ne saurait valablement venir couvrir la valeur de la technologie acquise.

En effet :

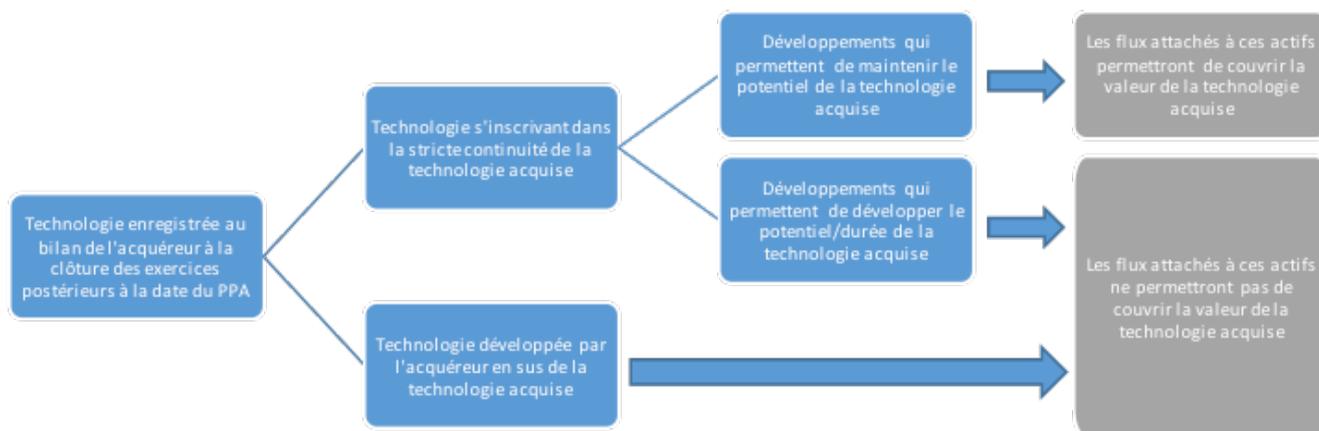
- Soit les développements concernés s'inscrivent dans la continuité de la technologie identifiée lors des travaux de PPA ; dans cette hypothèse, deux cas peuvent se présenter :
  - soit les développements ont seulement pour conséquence d'entretenir la technologie acquise, lui permettant d'être opérationnelle sur la période de temps anticipée à l'origine : dans ce cas, la perte de valeur progressive de la technologie est normalement prise en compte au travers de l'amortissement ;

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

- soit les développements sont tels qu'ils permettent de prolonger la durée de vie de la technologie au-delà de la période initialement prévue, ou le potentiel de cette technologie identifiée à l'origine ; les flux susceptibles d'être générés par ces développements ne devraient pas pouvoir être pris en compte dans le cadre des travaux d'impairment de la technologie acquise initialement.

- Soit les développements ont pour conséquence d'offrir de nouvelles fonctionnalités, allant au-delà de celles identifiées lors de l'acquisition : les flux susceptibles d'être générés par les actifs ainsi développés en sus de la R&D acquise ne permettraient pas de couvrir la valeur de l'actif reconnu à l'origine dans le cadre des travaux de PPA.

Il convient alors de s'interroger sur la répartition des actifs de technologie.



### 2.2 Difficultés relatives aux contrats clients et à la relation clientèle

De même, en cas d'indices de pertes de valeur, les contrats clients et la relation clientèle reconnus au terme du processus de PPA doivent être testés.

Les principaux indicateurs à retenir sont notamment les suivants :

- indicateurs quantitatifs :
  - baisse significative du taux de marge,
  - taux de churn observé plus important que le churn anticipé.

# CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

- indicateurs qualitatifs :
  - baisse significative des taux de success/bid constatés vis-à-vis des prospections conduites auprès des clients déjà existants (en vue par exemple de proposer de nouveaux produits/services) ;
  - diminution significative des taux de satisfaction observés sur la base d'enquêtes de satisfaction clients.

Il semble important de réfléchir en amont, c'est-à-dire au moment du PPA, à ces critères, et de ne pas les modifier ensuite, sauf en cas d'apparition d'un nouvel élément objectif.

## 2.2.1 Contrats clients

Il convient de rappeler que l'actif reconnu au titre des contrats clients couvre les contrats en cours à la date de la transaction, à l'exclusion d'un quelconque renouvellement (lequel est, en principe, appréhendé au travers de la valorisation de la relation clients, cf. ci-après).

Le test d'impairment des contrats clients ne saurait donc être réalisé en tenant compte des flux générés par les renouvellements des contrats existants à la date du PPA (ni a fortiori, en tenant compte des flux générés par les nouveaux clients).

Un suivi analytique des renouvellements doit donc pouvoir être assuré.

## 2.2.2 Relation clientèle

A la différence de l'actif « contrats clients », la relation clientèle couvre le renouvellement des contrats acquis. La valorisation de la relation clients repose donc sur des hypothèses en termes de renouvellement.

Par conséquent, dans le cadre des tests de valeur réalisés sur la relation clientèle, il faut tenir compte des flux associés aux renouvellements des contrats acquis lors de la transaction.

En revanche, et de la même façon que pour les actifs de technologie, il n'est pas correct de couvrir la valeur des clients acquis par la valeur recouvrable des nouveaux clients acquis par l'acquéreur depuis la transaction.

Ces nouveaux clients sont en effet issus des seuls efforts de prospection commerciale de l'acquéreur et ne sauraient être confondus avec les relations clientèles acquises.

C'est ainsi, qu'en pratique, le passage du temps rend difficile le suivi de façon isolée des seuls clients identifiés lors du regroupement, dans la mesure où les avantages économiques générés par les clients acquis et ceux associés aux nouveaux clients sont de plus en plus étroitement imbriqués.

## CHAPITRE II : DIFFICULTÉS PRATIQUES

Ainsi, dans la perspective des tests de dépréciation futurs, il est essentiel :

- de décomposer, autant que faire se peut, l'actif relatif aux clients acquis en un actif « contrats clients » et en un actif « relation clientèle », facilitant ainsi le suivi ultérieur ;
- et de pouvoir s'appuyer sur un système informatique suffisamment précis et analytique, permettant de consolider la pertinence économique des calculs conduits.

### **2.3 Tempérament selon les dispositions d'IAS 36 BC : distinction entre le goodwill généré en interne et certains actifs spécifiquement identifiés**

Les Bases de conclusion (BC) d'IAS 36 prévoient toutefois un tempérament au principe général décrit précédemment. En effet, IAS 36 BCZ 43 et s. traite de la question des conflits potentiels entre le périmètre des flux de trésorerie associés au goodwill généré en interne et ceux associés aux actifs identifiés de façon séparée.

C'est ainsi que IAS 36. BC 45 rappelle que, selon IAS 36.33 :

*« Pour évaluer la valeur d'utilité, une entité doit :*

*a) établir les projections de flux de trésorerie sur la base d'hypothèses raisonnables et documentées représentant la meilleure estimation de la direction de l'ensemble des conditions économiques qui existeront pendant la durée d'utilité de l'actif restant à courir. Un poids plus important doit être accordé aux indications externes ».*

Dans cette perspective, selon les BC, les flux de trésorerie futurs dont il faut tenir compte sont les flux associés à l'actif considéré dans ses conditions d'exploitation reproductibles (« current conditions »), peu importe que ces flux soient générés par l'actif initialement identifié ou par ses améliorations ou modifications ultérieures.

Ainsi, selon l'exemple fourni par les BC, la valeur d'utilité d'une liste clients à une date de clôture doit être calculée en tenant compte des flux associés aux clients actifs à cette date, après ajout des clients gagnés et déduction des clients perdus depuis la date d'acquisition de la liste de clients.

L'application de ce tempérament ne devrait toutefois être réservée qu'aux seuls cas où les évolutions ultérieures subies par l'actif identifié dans un contexte de PPA ne viennent pas modifier de façon substantielle la nature même de cet actif (ex. : les clients gagnés depuis l'acquisition du portefeuille sont désormais significativement plus nombreux que ceux acquis initialement, compte tenu notamment d'un nombre de clients perdus plus important que prévu).

- L'adoption du règlement CRC 99-02 et de ses modifications ultérieures a correspondu à une phase de convergence du référentiel français de consolidation avec le référentiel IFRS, notamment en matière de comptabilisation des regroupements d'entreprises.
- Des différences demeuraient cependant entre les deux textes. Elles sont allées en s'accroissant lorsque l'IASB a adopté IFRS 3 en remplacement d'IAS 22 (2004) puis a révisé en profondeur la nouvelle norme (2008) et que IFRS 13 sur la Juste Valeur a été adoptée.
- Leur source réside tant dans une philosophie différente des comptes consolidés que dans une approche différente de la comptabilisation des regroupements.
- Aux différences conceptuelles s'ajoutent de nombreuses différences techniques.
- Des unes et des autres, il résulte que les impacts du regroupement sur la situation patrimoniale et financière consolidée du groupe, sur le résultat de l'entité regroupée et sur ses résultats futurs, différeront selon le référentiel utilisé.

Les comptes consolidés des groupes français non cotés peuvent être établis selon le référentiel français de consolidation (CRC 99-02) ou selon le référentiel IFRS sur option<sup>24</sup>. Nombre de groupes français non cotés ayant choisi de conserver le référentiel français comme référentiel de consolidation, il nous a paru utile d'inclure dans cet ouvrage une comparaison entre l'approche des regroupements d'entreprises prévalant dans les IFRS et celle prévalant dans le règlement CRC 99-02.

En effet, pour un même prix d'acquisition des titres de la cible et à situation nette comptable à l'acquisition donnée, l'identification et l'évaluation des actifs acquis et des passifs transférés (l'allocation du coût d'acquisition) dépendent des hypothèses opérationnelles et actuarielles retenues mais aussi des référentiels utilisés. Par conséquent, les impacts du regroupement sur la situation patrimoniale et financière consolidée du groupe, sur le résultat de l'entité regroupée et sur ses résultats futurs différeront selon le référentiel utilisé.

## Section 1 : Les points communs

### 1. MÉTHODE DE L'ACQUISITION

Désormais seule la méthode dite « de l'acquisition » s'applique ; la possibilité d'utiliser la méthode dite « dérogatoire » (regroupement de la cible à la valeur nette comptable) ayant été strictement restreinte dans le référentiel français. Tant CRC 99-02 qu'IFRS imposent l'identification et l'évaluation des actifs acquis et passifs repris, y compris ceux qui ne sont pas identifiés dans les états financiers de l'entité acquise (ex. : marque créée en interne ; fonds de commerce ; contrats avantageux ; engagements de retraite, etc.). Dans les deux cas, certains éléments identifiés ne peuvent être comptabilisés au bilan de l'entité regroupée (ex. : capital humain).

<sup>24</sup> Dans un souci de simplification, nous utiliserons les abréviations suivantes : référentiel français CRC, référentiel international IFRS ; écart d'acquisition goodwill ; « Participation ne donnant pas le contrôle IHG » intérêts minoritaires

## 2. CRITÈRES DE COMPTABILISATION DES ACTIFS ET PASSIFS

Il convient d'identifier et d'évaluer les actifs et passifs existants à la date d'entrée de la cible dans le périmètre de consolidation – sans que les événements ultérieurs puissent être pris en considération – et d'inclure ainsi par exemple dans le bilan d'ouverture le profit à l'avancement ou le contrat avantageux (ex.: contrat de location simple en CRC) acquis au vendeur à la date d'acquisition : ainsi seul le résultat post-acquisition reviendra à l'acquéreur.

### Règles de comptabilisation des actifs incorporels

Intitulés	Normes internationales : IAS 38 et IFRS 3	Règles françaises : CRC 99-02, 2004-06, 2002-10 et 2005 - 10
Conditions nécessaires à l'inscription au bilan d'un actif incorporel acquis séparément ou via un regroupement d'entreprises	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Identifiable</li><li>2) Contrôle de l'actif</li><li>3) Avantages économiques probables</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Identifiable</li><li>2) Contrôle de l'actif</li><li>3) Avantages économiques probables</li><li>4) Coût ou juste valeur mesurable de manière fiable</li></ol>

## 3. IMPÔTS DIFFÉRÉS

Les impôts différés doivent être pris en compte (IDA et IDP sur les réévaluations, sauf sur le goodwill et incorporels indissociables en CRC) ; ils sont évalués sans actualisation.

## 4. PASSIFS ÉVENTUELS – COMPLÉMENT DE PRIX

Même si ils le sont parfois pour des montants différents, les passifs éventuels sont pris en compte dans les deux référentiels (CRC 21122 ; IFRS 3 paragraphe 23).

De même, la probabilité de payer un complément de prix – qu'il convient d'évaluer – est prise en compte en CRC 99-02 comme en IFRS. En CRC 99-02, elle est prise en compte pour déterminer sa comptabilisation ou non. En IFRS, elle est intégrée dans la détermination de la juste valeur du complément de prix.

## 5. ACTUALISATION

Les prêts, créances et dettes sont actualisés si nécessaire (CRC paragraphe 2122 ; IFRS 3 fait référence non à l'actualisation mais à la juste valeur des actifs et passifs identifiables paragraphe 18).

## 6. ECART D'ACQUISITION

L'écart d'acquisition a un caractère résiduel (c'est la différence entre le coût d'acquisition et la situation nette réévaluée nette d'impôts différés).

## 7. DÉLAI D'AFFECTATION

Dans les deux référentiels, il est institué un délai d'affectation à l'intérieur duquel l'identification et l'évaluation des actifs et passifs peuvent être modifiées en contrepartie du goodwill.

En dépit de l'existence de ces points communs, les différences de philosophie et de traitement entre les deux référentiels sont nombreuses, de sorte que sujet par sujet la comptabilisation selon CRC et selon IFRS différera ou pourra différer.

### Section 2 : Les divergences

#### 1. SOURCES DE DIVERGENCES

En normes françaises, le CRC 99-02 a fait l'objet de nombreuses modifications de convergence (règlement 2000-07 ; 2002-12 ; 2004-03 ; 2005-10) vers le référentiel IFRS. Mais le processus de convergence s'est arrêté, d'une part, en raison de dispositions très importantes du 2005-10 qui n'ont pas été homologuées (possibilité de ne pas amortir le goodwill) ; d'autre part, du fait de la révision d'IAS 22 remplacée par la norme IFRS 3 puis IFRS 3 révisée - menée en collaboration avec le FASB - qui instaure de nouvelles divergences.

Dès lors, au-delà d'une approche de l'acquisition totalement différente, de nombreuses divergences de comptabilisation existent entre les deux référentiels. Cela rend le traitement comptable d'une même acquisition peu comparable.

Toutefois, il faut rappeler que CRC 99-02 devrait être modifié, du fait de la nouvelle directive européenne.

#### 2. PHILOSOPHIE DIFFÉRENTE DES COMPTES CONSOLIDÉS

Dans le référentiel CRC, la situation consolidée est établie du point de vue de l'actionnaire majoritaire ; les actionnaires minoritaires sont présentés comme des tiers. Lors d'un regroupement d'entreprises, le goodwill est déterminé à partir de l'évaluation de la quote-part acquise (c'est la méthode du goodwill partiel).

Dans le référentiel IFRS, prévaut la vision de l'entité économique globale avec deux catégories d'actionnaires : le majoritaire et le minoritaire. Les évaluations sont fondées sur la valeur globale de l'entité acquise, d'où la méthode du goodwill complet. Cependant, dans un souci de consensus européen, l'IASB a laissé le choix entre les deux approches (goodwill

partiel ou complet) et cela à chaque opération de regroupement. Notons que l'existence de cette option ne facilite pas la lecture des comptes, même au sein d'un groupe.

### 3. APPROCHE DIFFÉRENTE DE LA COMPTABILISATION DU REGROUPEMENT

Selon Gilbert Gélard (ancien membre de l'IAS Board) « [...] IFRS 3R n'est pas un processus d'allocation du prix d'achat (PPA) ; c'est un inventaire de tous les actifs acquis et passifs repris, mesurés à leur juste valeur selon la méthodologie appropriée (prix sur un marché actif / comparables / coûts / revenus). A ce stade, on ne se préoccupe pas du prix payé. Dans une seconde étape, on s'intéresse au prix pour calculer par différence le goodwill résiduel. On utilise le prix payé pour appliquer la méthode du goodwill partiel et on utilise le prix qu'on aurait dû payer en plus pour une acquisition à 100 % si on choisit la méthode du goodwill complet. L'angle d'attaque du problème est très différent du CRC 99-02 ».

Ainsi, l'objectif d'IFRS 3R - contrairement à CRC 99-02 - est bien d'identifier et d'évaluer à leur valeur de marché le plus possible d'actifs et passifs non reconnus chez la cible, comme le feraient les acteurs du marché. Le goodwill n'est comptabilisé qu'une seule fois à la date de prise de contrôle. Les variations ultérieures du pourcentage d'intérêt en laisseront le montant inchangé ; les plus-values ou les moins-values dégagées lors de ces transactions impacteront les capitaux propres.

A l'inverse, le CRC 99-02 (paragraphe 220) s'intéresse principalement au coût d'acquisition des quotes-parts acquises successivement par le groupe et impose de déterminer le goodwill de chaque acquisition en coût historique ; l'écart d'acquisition global sera la somme des goodwill des lots.

Selon IFRS 3R, les frais d'acquisition encourus (droits, honoraires) par l'acquéreur sont considérés comme naissant d'opérations avec des tiers extérieurs au regroupement, en outre ils ne valorisent pas la cible acquise. Cela conduit à les comptabiliser en tant que charges<sup>24</sup>. En revanche, selon CRC 99-02 - qui considère le coût d'acquisition « complet » de la quote-part acquise, frais inclus - ces derniers viendront mécaniquement augmenter l'écart d'acquisition (CRC paragraphe 210).

### 4. CRITÈRES DE COMPTABILISATION DES ACTIFS ACQUIS ET PASSIFS REPRIS

#### Le critère de fiabilité

Le CRC 99-02 subordonne la comptabilisation séparée des actifs acquis et des passifs repris au respect des critères de séparabilité et de fiabilité suffisante de l'évaluation (paragraphe 2111). IFRS 3R considère que dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, le critère de fiabilité dans l'évaluation est présumé satisfait (voir IAS 38 paragraphe 33) ; l'objectif est donc clairement d'exclure du goodwill le plus d'actifs possibles.

<sup>24</sup> Dans le référentiel simplifié « IFRS pour PME », par contre, le coût d'un regroupement est précisément défini et inclut tous les frais directement attribuables. Ceux-ci sont donc inclus dans le goodwill comme en CRC.

## Les business plan et les intentions de l'acquéreur

Le référentiel IFRS impose d'évaluer la juste valeur des actifs et passifs, selon les critères des acteurs du marché. La valeur est donc indépendante des intentions de l'acquéreur et des synergies prises en compte par lui, sauf si elles sont reconnues par le marché. Le business plan sur lequel se fondent les valorisations est celui de la cible « en l'état », avec les seuls investissements de maintenance : les synergies propres à l'acquéreur sont dès lors incluses dans le goodwill.

A l'inverse, le référentiel CRC 99-02 retient une approche de la valeur pour l'acquéreur. Les biens hors exploitation sont donc évalués en valeur de marché tandis que les biens d'exploitation de la cible sont évalués en valeur d'utilité. Celle-ci est déterminée en considérant l'usage que l'acquéreur entend faire de l'actif (CRC-21121) et compte tenu des synergies et investissements de croissance prévus au business plan de l'acquéreur.

Par conséquent, du fait de la prise en compte d'hypothèses opérationnelles différentes selon le référentiel comptable, certains actifs peuvent donner lieu à deux évaluations différentes. Ainsi, la valeur attribuée à une marque tiendra-t-elle compte des investissements de croissance et des synergies de développement envisagées par l'acquéreur en CRC 99-02 mais non en IFRS. De même, une marque destinée à être abandonnée par l'acquéreur - alors que les acteurs du marché ne retiennent pas cette hypothèse - sera comptabilisée séparément du goodwill en IFRS mais potentiellement incluse dans le goodwill en CRC 99-02.

## Comptabilisation des actifs incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises

Intitulés	Normes internationales : IAS 38 et IFRS 3	Règles françaises : CRC 99-02, 2004-06, 2002-10 et 2005 - 10
Coût d'acquisition dans le cas d'un regroupement d'entreprises	<p>Evaluation des actifs incorporels identifiables à la juste valeur <b>(sans prendre en compte les intentions ou l'usage prévu par l'acquéreur)</b></p> <p>Incorporation dans le goodwill des actifs incorporels non comptabilisés séparément</p>	<p>Evaluation des actifs incorporels identifiables non destinés à l'exploitation à la valeur de marché ou valeur nette probable de réalisation, et évaluation à la valeur d'utilité pour l'acquéreur s'il s'agit de biens destinés à l'exploitation</p> <p>Incorporation dans le goodwill des actifs incorporels non comptabilisés séparément</p>

## 5. LES PARTS DE MARCHÉ

Dans le référentiel IFRS, les parts de marché ne sont pas séparables (à la différence des relations clients). De ce fait, elles ne sont pas comptabilisées séparément du goodwill.

Dans le référentiel CRC 99-02, les parts de marché peuvent être inscrites sur une ligne distinctes du bilan ; l'article 6 du CRC 2005-10 qui les incluait dans le goodwill n'a pas été homologué. Cette disposition est liée au fait que l'option de non-amortissement des écarts d'acquisition n'est pas effective.

## 6. LES PASSIFS ÉVENTUELS

Alors qu'ils ne sont pas comptabilisés au passif des comptes individuels, les passifs éventuels le sont obligatoirement dans les deux référentiels (CRC 99-02 § 21122 ; IFRS 3 paragraphe 23). Toutefois, CRC 99-02 § 21222 fait référence aux critères généraux de comptabilisation des passifs selon l'article 312-1-1 du plan comptable général quand IFRS 3 paragraphe 23 précise que « Les dispositions d'IAS 37 ne s'appliquent pas pour déterminer les passifs à comptabiliser à la date d'acquisition. L'acquéreur doit comptabiliser à la date d'acquisition un passif éventuel repris à l'occasion d'un regroupement d'entreprises s'il s'agit d'une obligation actuelle découlant d'événements passés et si sa juste valeur peut être évaluée de manière fiable. Aussi, contrairement à IAS 37, l'acquéreur comptabilise un passif éventuel repris à l'occasion d'un regroupement d'entreprises à la date d'acquisition, même s'il n'est pas probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques soit nécessaire pour éteindre l'obligation ».

## 7. LE COMPLÉMENT DE PRIX, TRAITEMENT INITIAL ET TRAITEMENT ULTÉRIEUR AU-DELÀ DU DÉLAI D'AFFECTATION

Si l'acquéreur pense que le versement du complément de prix est probable, celui-ci sera actualisé le cas échéant et intégré au coût d'acquisition (le goodwill se trouvera accru d'autant). Cela étant, les modalités de prise en compte seront différentes : en CRC 99-02, le complément sera inclus pour son montant intégral si le versement est suffisamment probable et totalement exclu en cas inverse ; en IFRS, on évaluera le montant du versement pondéré par la probabilité de versement pour le comptabiliser.

De plus, une fois le délai d'affectation expiré, le traitement des écarts ultérieurs par rapport au montant initialement comptabilisé diffère selon le référentiel comptable :

- en IFRS, ces écarts seront enregistrés en résultat. L'impact pourrait d'ailleurs sembler d'ailleurs contre intuitif : une amélioration de la situation de la filiale entrainera un complément de prix qui grèvera le résultat du groupe en cas de comptabilisation d'un passif lié à ce complément de prix. L'esprit de la norme est celui d'un partage du profit de la filiale, dans certaines conditions, avec le vendeur ;
- en CRC 99-02, les écarts entre le prix payé et le montant estimé au passif impacteront le goodwill (et non le résultat).

## 8. DÉLAI D'AFFECTATION ET AU-DELÀ

Le délai à l'intérieur duquel les ajustements de l'allocation du prix ont pour contrepartie le goodwill est de douze mois après l'acquisition en IFRS. En CRC, il s'achève à la clôture du deuxième exercice qui suit celui de l'acquisition ; sa durée est donc comprise entre douze et vingt-quatre mois.

IFRS 3R précise que le montant du goodwill ne sera modifié que si les ajustements résultent d'informations nouvelles précisant une situation antérieure à l'acquisition. Dans tout autre cas, l'impact sera enregistré dans le compte de résultat. CRC 99-02 paragraphe 2110 prévoit que « Si de nouvelles informations conduisent, avant la fin du premier exercice qui suit l'entrée dans le périmètre de consolidation, à une nouvelle appréciation des valeurs fixées lors de l'entrée dans le bilan consolidé, celles-ci doivent être modifiées et il en découle automatiquement une modification de la valeur brute et des amortissements cumulés de l'écart d'acquisition. Par exemple, des plus ou moins-values réalisées à l'intérieur du délai sur les éléments identifiés lors de la première consolidation, ou l'utilisation effective de provisions, doivent amener à remettre en cause leur valeur d'entrée, sauf à démontrer qu'elles sont générées par un événement postérieur à la date d'acquisition et indépendant de cette acquisition (cf. paragraphe 21123).

Au-delà du délai d'affectation, les ajustements sont en résultat. Toutefois, une particularité existe dans le CRC 99-02 : la reprise de provisions pour risques ou de provisions pour restructuration, pour la partie « sans objet », entraîne un amortissement exceptionnel à due concurrence du goodwill initial afin de ne pas générer d'impact en résultat. Cette disposition « anti-abus » n'a pas d'équivalent en IFRS : toute provision reprise parce qu'elle est devenue sans objet vient améliorer le résultat, sauf à démontrer que sa comptabilisation initiale était une erreur comptable.

## 9. ACQUISITIONS PAR ÉTAPES (LOTS SUCCESSIFS) – MOUVEMENTS ULTÉRIEURS

### En CRC 99-02

Les écarts d'acquisition dégagés sur chaque lot sont comptabilisés et maintenus à leur valeur historique (nette d'amortissement et de dépréciation) et leur somme constitue l'écart d'acquisition global de la cible.

Les résultats dégagés depuis l'acquisition d'un lot et/ou les réévaluations (nettes d'impôt différé) des actifs des premiers lots lors de l'acquisition d'un lot complémentaire sont portés en réserves consolidées (CRC 99-02 paragraphe 221). Alors que les coûts d'acquisition des lots sont maintenus à leur valeur historique, cette augmentation de la situation nette vient « mécaniquement » minorer le nouvel écart d'acquisition et donc l'écart global. Les nouveaux écarts positifs ou négatifs dégagés lors d'acquisitions ou de cessions ultérieures sont affectés sur le goodwill antérieur (CRC-230).

## En IFRS 3R

A la date de prise de contrôle, les acquisitions antérieures sont réévaluées à leur juste valeur et l'écart dégagé est enregistré au compte de résultat. Tout se passe comme si les participations antérieurement acquises étaient cédées à leur juste valeur puis réacquises. Le goodwill se trouve accru du montant de l'écart de réévaluation dégagé.

L'entreprise n'évalue et ne comptabilise le goodwill qu'une seule fois, à la date de prise de contrôle. Les acquisitions ou cessions ultérieures sont réputées être des opérations entre actionnaires. Les plus-values ou les moins-values dégagées en ces occasions impactent les capitaux propres du groupe, non ses résultats.

## 10. PERTE DE CONTRÔLE

En IFRS (IFRS 10 paragraphe 25 ou IAS 27 (2008) paragraphe 33), si une société mère perd le contrôle d'une filiale :

- elle décomptabilise les actifs et les passifs de l'ancienne filiale ;
- elle comptabilise la participation conservée dans l'ancienne filiale, le cas échéant, à sa juste valeur à la date de la perte du contrôle, et comptabilise par la suite la participation ainsi que tout montant dû par l'ancienne filiale ou à celle-ci selon les normes IFRS qui s'appliquent. Cette juste valeur doit être considérée comme étant la juste valeur lors de la comptabilisation initiale d'un actif financier selon IAS 39 ou bien, le cas échéant, comme étant le coût, lors de la comptabilisation initiale, d'une participation dans une entreprise associée ou une coentreprise ;
- elle comptabilise le profit ou la perte associé à la perte du contrôle, qui est attribuable à la participation qui donnait le contrôle. Le résultat est donc constaté comme si 100 % des titres étaient cédés.

En CRC (cas d'une cession partielle entraînant la déconsolidation de l'ex-filiale CRC 23112<sup>26</sup>) :

- pour la détermination du résultat de cession, l'ensemble des éléments concourant à la détermination de la plus-value ou de la moins-value (y compris une quote-part de l'écart d'acquisition et de l'écart de conversion) est pris en compte au prorata de la cession réalisée pour déterminer le résultat de cession ;
- les actifs et passifs cessent d'être intégrés aux dates et selon les modalités définies au paragraphe 2310 (la sortie du périmètre de consolidation de l'entreprise cédée s'effectue à la date du transfert de contrôle à l'entreprise acquéreuse) ;
- la valeur comptable de la participation conservée, y compris l'écart d'acquisition résiduel à cette date, est dès lors considérée comme son coût d'entrée.

<sup>26</sup> Le CRC analyse également le cas de la cession totale (CRC 2310), de la cession partielle, l'entreprise restant consolidée par intégration globale (CRC 23110) et de la cession partielle, l'entreprise restant consolidée, mais par mise en équivalence (CRC 23111).

## 11. LES ÉCARTS D'ACQUISITION (CRC 99-02) ET LE GOODWILL (IFRS 3R)

### Les écarts d'acquisition CRC 99-02

Dans le référentiel CRC 99-02, ils sont définis comme la différence entre un coût d'acquisition (y compris charges d'acquisition) et une quote-part de situation nette réévaluée à la date d'acquisition. Les acquisitions antérieures et postérieures - selon CRC-210 et 230 - viendront modifier l'écart d'acquisition comptabilisé à chaque fois au coût historique. Seule la méthode du goodwill partiel - pour le groupe - est admise. Les ajustements dans le délai d'affectation, et dans certains cas postérieurs au délai, modifient les écarts d'acquisition antérieurs.

Les écarts d'acquisition sont amortis selon les hypothèses d'acquisition. Ils ont véritablement un caractère « résiduel » sur le plan économique et comptable.

### Le goodwill IFRS 3R

Dans ce référentiel, le goodwill constitue au contraire un véritable actif incorporel, comme l'illustre bien la méthode du goodwill complet qui est possible, même si IFRS 3 paragraphe 19 prévoit une option pour le goodwill partiel<sup>27, 28</sup>.

Cela est confirmé par sa durée de vie a priori indéfinie, son caractère non-amortissable et sa soumission au test de dépréciation (IAS 36) dans les Unités Génératrices de Trésorerie (UGT) porteuses de goodwill.

La norme IAS 36 impose un suivi du goodwill dans les UGT et interdit la compensation des goodwill des différentes UGT. Elle prescrit une méthodologie très précise du suivi ultérieur de sa valeur, par exemple en cas de cession d'UGT ou de restructuration.

Compte tenu de l'inventaire et de l'évaluation de tous les actifs acquis et passifs repris qui sont réalisés lors de son unique comptabilisation, le contenu du goodwill en IFRS n'est pas équivoque : ce sont les synergies liées aux intentions de l'acquéreur, les parts de marché, les relations clients non contractuelles et non séparables, les nouveaux clients, le capital humain. En théorie, son montant doit être validé par l'existence d'un « EBIT résiduel » après rémunération du capital investi dans tous les autres actifs « en amont » (excess earning) et actualisé.

<sup>27</sup> Le choix entre la méthode du goodwill complet et celle du goodwill partiel est important par son impact sur le montant des capitaux propres en cas de rachat ultérieur des minoritaires et par son incidence sur le ratio d'endettement.

<sup>28</sup> Relevons ici une profonde différence entre les IFRS complets et IFRS pour PME. Dans le référentiel simplifié, comme en CRC, seule la méthode du goodwill partiel est autorisée. De même, l'amortissement du goodwill est obligatoire sur la durée d'utilité des avantages économiques anticipés et selon le rythme de leur consommation. En cas d'indétermination, la durée présumée est de dix ans et l'amortissement linéaire.

## 12. LES ÉCARTS D'ACQUISITION NÉGATIFS

En CRC 99-02, selon la logique adoptée, il faut d'abord réexaminer les actifs et passifs alloués ; les incorporels dont la valeur ne ressort pas d'un marché actif sont éliminés. S'il subsiste un écart négatif, il est le cas échéant comptabilisé en provision pour charges dont la reprise est étalée selon les hypothèses retenues.

En IFRS 3R, les allocations sont revues ; s'il subsiste un écart créditeur, il est viré en totalité en résultat.

## 13. SUIVI DE LA VALEUR DU GOODWILL DANS LE TEMPS

### CRC et IFRS-PME

Le goodwill n'est soumis au test de valeur qu'en cas d'indices de perte de valeur.

### IFRS 3R

Non-amortissable, le goodwill est assujéti - comme tout incorporel à durée de vie indéterminée - à un test de valeur (impairment) systématique annuel, selon IAS 36.

### Règles générales de suivi de la valeur dans le temps

Intitulés	Normes internationales : IAS 38 et IFRS 3	Règles françaises : CRC 99-02, 2004-06, 2002-10 et 2005 - 10
Mode de comptabilisation ultérieure	Choix entre le modèle du coût et le modèle de la réévaluation.  Pour appliquer le modèle de la réévaluation il doit exister un marché actif.	Le modèle applicable est celui du coût, la réévaluation étant interdite.
Durée d'amortissement pour un actif incorporel à durée d'utilité finie	Durée de protection légale ou contractuelle ou durée plus courte si l'utilisation le prévoit	Durée de protection légale ou contractuelle ou durée plus courte si l'utilisation le prévoit.
Fréquence de révision des plans d'amortissement	Révision à chaque clôture des durées d'utilité, mode d'amortissement, et valeur résiduelle.  Si la durée d'utilité est indéfinie, révision chaque année.	Non précisé

## CHAPITRE III : COMPARAISON IFRS 3R VS CRC 99-02

Intitulés	Normes internationales : IAS 38 et IFRS 3	Règles françaises : CRC 99-02, 2004-06, 2002-10 et 2005 - 10
Mode d'amortissement	Le mode d'amortissement peut être linéaire, dégressif ou basé sur les unités de productions.	Non précisé, mais doit correspondre à l'utilisation effective du bien.
Amortissement du Goodwill	N/A. Le Goodwill fait l'objet de test de dépréciation.  (Point en suspens. Voir les dispositions de IFRS - PME)	«Dans le cas d'une option de non amortissement, le Goodwill fait l'objet de test de dépréciation. Dans le cas où le Goodwill est amorti. Il doit être «amorti pour refléter les hypothèses retenues et les objectifs fixés et documentés lors de l'acquisition)».
Test de dépréciation : règles générales	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) définition d'indices de perte de valeur</li> <li>2) définition des flux et du taux d'actualisation pour déterminer la valeur d'utilité</li> <li>3) définition des UGT</li> <li>4) test de dépréciation annuel systématique et en cas d'indice de perte de valeur pour les immobilisations incorporelles à durée de vie indéfinie</li> </ol>	Définition d'indices de perte de valeur. Les autres éléments ne sont pas précisés.

### 14. VENTES DE PUTS SUR INTÉRÊTS MINORITAIRES

Il arrive fréquemment qu'une entité mère accorde aux minoritaires d'une filiale une option de vente ou « put », sur les actions qu'ils détiennent dans la filiale. Ces contrats donnent aux minoritaires le droit de céder leurs actions à la mère à une date ou au cours de périodes convenues, et pour un prix fixé ou déterminable. Des divergences majeures existent là encore entre le référentiel IFRS et le référentiel français dans le traitement de ces opérations.

Selon IAS 32 paragraphe 23, la vente de ces options de vente donne naissance à un passif financier dans le bilan de l'acquéreur car, en tant qu'émetteur de l'option, il ne pourra se soustraire à la remise de trésorerie en cas d'exercice du put. L'acquéreur doit donc comptabiliser une dette pour un montant égal à la valeur actualisée de la sortie de trésorerie attendue.

Depuis l'entrée en vigueur de la version révisée d'IFRS 3, dans certains cas, la différence entre la dette comptabilisée et la valeur comptable des intérêts minoritaires s'impute sur les capitaux propres (auparavant, une imputation sur le goodwill était possible).

Dans nombre de cas, la valeur actualisée du montant à payer aux minoritaires varie avant la date d'échéance du fait que le prix d'exercice à payer par l'entité correspond à une formule et qu'il convient de le réestimer lors de chaque clôture. La question de la comptabilisation des changements de la valeur comptable de la dette, une fois celle-ci enregistrée initialement au passif du bilan, a été initialement examinée par l'IFRIC. Dans le projet d'interprétation publié en mai 2012, l'IFRIC prévoyait que ces ajustements de valeur soient enregistrés au compte de résultat. En janvier 2013, au vu des commentaires reçus et après discussions complémentaires, l'IFRIC a transmis le dossier à l'IASB en vue d'une éventuelle modification de la norme. Lors d'une réunion de juin 2013, l'IASB a décidé de ne pas traiter cette question isolément mais de l'inclure dans le futur projet global portant sur la distinction entre capitaux propres et dettes.

Le référentiel français ne prévoit pas que l'engagement correspondant aux puts vendus soit comptabilisé (sauf peut-être dans le cas très particulier d'un contrat défavorable). Seul l'exercice par les minoritaires de leurs options donne lieu à comptabilisation. La différence du prix de rachat avec les intérêts minoritaires comptabilisés donne lieu à un ajustement du goodwill.

### Conclusion

Comme le souligne Gilbert Gélard, les approches et la comptabilisation des regroupements d'entreprises en normes françaises CRC 99-02 et en normes IFRS sont très éloignées conceptuellement et comptablement. Il suffit pour s'en convaincre de prendre la mesure des nombreuses différences entre le goodwill en IFRS et l'écart d'acquisition en CRC 99-02, calculés pourtant l'un et l'autre par différence.

Le référentiel français confère à l'écart d'acquisition un caractère économique et comptable résiduel qui se traduit logiquement par son amortissement. Au contraire, pour le référentiel IFRS, le goodwill est un véritable actif incorporel à durée de vie indéterminée dont la valeur est testée annuellement selon la procédure prescrite par IAS 36 pour les Unités Génératrices de Trésorerie porteuses de goodwill ; son contenu et les hypothèses opérationnelles et actuarielles qui sous-tendent sa valeur doivent être identifiées clairement et justifiées dans le temps.

Dans le cadre d'acquisitions par étapes, les modalités de détermination du goodwill en rendent le montant par construc-

tion plus élevé que celui des écarts d'acquisition déterminé selon le CRC 99-02, et cela même en cas d'option pour la méthode du goodwill partiel.

Par ailleurs, certains ajustements survenant dans le délai d'affectation, voire ultérieurement, pourront impacter les écarts d'acquisition « à la baisse » dans le référentiel CRC.

Dans le référentiel IFRS, la crainte de sous-évaluer les intérêts minoritaires à acquérir lors de transactions ultérieures - ce qui aurait un impact négatif sur les capitaux propres - peut conduire à l'accroissement de leur évaluation. Il en va de même des compléments de prix dans les acquisitions où il en est prévu.

On observe ainsi que la quasi-intangibilité du goodwill en IFRS risque d'entraîner une forte volatilité des capitaux propres et des résultats futurs si les estimations n'ont pas été bonnes. A cela s'ajoute le risque de plus forte fluctuation des résultats en IFRS du fait de dépréciations de goodwill (non-récurrentes) alors que l'amortissement régulier de l'écart d'acquisition dans le cas du référentiel français entraîne un impact régulier sur les résultats.

Ainsi, peut-on affirmer que non seulement le processus de convergence a cessé avec les dispositions non homologuées 2005-10 du CRC 99-02 mais, qu'en outre, la révision d'IAS 22 avec IFRS 3 puis IFRS 3R a instauré de nouvelles divergences conceptuelles et techniques qui éloignent beaucoup la comptabilisation des regroupements d'entreprises en référentiel français de leur comptabilisation en IFRS.

## Section 3 : Les divergences avec CRC 99-02 – Exemples schématiques

### Abréviations et tableaux utilisés

#### 1. COMPLÉMENT DE PRIX

##### Hypothèses

Une entité-mère (M) acquiert au milieu de l'exercice N 100 % des titres d'une entité-cible (F) pour 130. La situation nette de la cible s'élève à 100 à l'acquisition.

Il est prévu un complément de prix de 20 qui sera versé en N+2 si des niveaux de progression de cash flows sont constatés en N+1 et N+2.

Les résultats dégagés par F sont de 10 mi N+1 ; 15 à fin N+1 ; et 20 à fin N+2. Pour l'exemple, on examinera l'hypothèse où rien n'est versé en N+2.

# CHAPITRE III : COMPARAISON IFRS 3R VS CRC 99-02

## *Hypothèses complémentaires pour le traitement selon le CRC 99-02*

Lors de l'acquisition, à mi N, l'acquéreur - compte tenu de ses investissements - pense qu'il réalisera les niveaux de cash

Titre de participation Mère	Titres
% détention	%
Situation nette filiale	Sn
Capital	K
Groupe acquisition	G acq
Groupe depuis	G dep
Hors groupe	HG
Réserves	Réserves
Groupe acquisition	G acq
Groupe depuis	G dep
Hors groupe	HG
Equart d'évaluation	▲e
Amortissement net	Amnt
Impôts différés	ID
Groupe acquisition	G acq
Groupe depuis	G dep
Hors groupe	HG
Goodwill	
Brut ; Amortissement	
Récapitulatif Bilan Consolidé	Récap
Impôts différés	ID
Bénéfices non distribués depuis l'acquisition (Réserves, Résultats)	BND
Intérêts «minoritaires»	MG

## CHAPITRE III : COMPARAISON IFRS 3R VS CRC 99-02

flows attendus et devra verser le complément de prix. Puis à fin N+1, il estime que les réalisations sont insuffisantes pour verser. Mais, à fin N+2, il doit verser le complément de prix.

*Hypothèses complémentaires pour le traitement selon la norme IFRS 3R*

Lors de l'acquisition, l'acquéreur estime à 60 % la probabilité d'atteindre les seuils de déclenchement du complément de prix ; à mi N+1 (terme du délai d'affectation de douze mois), il pense qu'il y a 80 % de chances pour qu'il en aille ainsi ; lors de la clôture, fin N+1 (délai dépassé) il ramène son estimation à 70 % mais le goodwill a été figé à mi N+1. A fin N+2, le complément de prix est effectivement versé.

### **Conclusions sur l'impact des divergences**

Le référentiel CRC 99-02 est beaucoup plus souple en termes de délai d'affectation et d'hypothèses : quelles qu'elles soient, le goodwill sera corrigé à la hausse ou à la baisse et il n'y aura jamais d'impact sur les résultats. Le goodwill fluctue.

La norme IFRS 3R est beaucoup plus stricte en termes de délai d'affectation et d'hypothèses : une fois le délai de douze mois écoulé, le goodwill est figé et toute variation de prix postérieure impactera le résultat.

#### **Complément de prix**

*Impacts de la transaction selon la norme IFRS 3R*

### **Tableau consolidation :**

Note : il a été considéré pour cet exemple que le changement dans les hypothèses dans le délai de 12 mois permettait d'impacter la variation de valeur sur le goodwill.

### **Bilans consolidés :**

# CHAPITRE III : COMPARAISON IFRS 3R VS CRC 99-02

	Délai 12 mois		Au delà délai		
	Acq mi N	mi N+1	fin N+1	fin N+2	pas versé
Titres complément prix 60/100	130 (20) 12	130  80% 16	130  70% 14	130 20	130 0
Total dette/immo <ajustement>	142	146	146 <2>	146 4	146 <16>
%	100%	100%	100%	100%	100%
Sn	100	110	115	120	120
Gacq	100	100	100	100	100
G depuis result		10	15 2	20 <4>	20 16
HG GW	42	46	46	46	46
recap BND HG		10	17	16	36

mi N		mi N+1		fin N+1		fin N+2		pas versé	
GW 42	Kn - BND -	GW46	Kn - BND 10	GW 46	Kn - BND 15 R 2	GW 46	Kn - BND 20 R <4>	GW 46	Kn - BND 20 R16
Sn 100	Dettes 142	Sn 110	Dettes 146	Sn 115	Dettes 144	Sn 120	Dettes 150	SN 120	Dettes 130

# CHAPITRE III : COMPARAISON IFRS 3R VS CRC 99-02

## Complément de prix

Impacts de la transaction selon CRC 99-02

Tableau consolidation :

	Délai 12 mois		Au delà délai		
	Acq mi N	mi N+1	fin N+1	fin N+2	pas versé
Titres complément prix	130 20	N/A	130 Pas prob	130 0 Versé	130 0
total	150		130	150	130
%	100%				
Sn	100		115	120	120
Gacq	100		100	100	100
G depuis result			15	20	20
HG					
GW	50		30	50	30
recap					
BND			15	20	20
HG					

Bilans consolidés :

mi N		mi N+1	fin N+1		fin N+2		pas versé	
	Kn -			Kn -		Kn -		Kn -
GW 50	BND -		GW 30	BND 15	GW 50	BND 20	GW 30	BND 20
Sn 100	Dettes 150		Sn 115	Dettes 130	Sn 120	Dettes 150	SN 120	Dettes 130
150	150		145	145	170	170	150	150

## 2. PRISE DE CONTRÔLE PAR LOTS SUCCESSIFS

M. Pierre SCHEVIN, dans la « Revue française de comptabilité » n° 441 de mars 2011, est l'auteur de l'exemple suivant :

### Hypothèses

Au 1<sup>er</sup> janvier N, une entité-mère (M) acquiert pour 250 un premier lot de titres (30 %) d'une entité-cible (F) dont les capitaux propres sont de 600 et les écarts d'évaluations sur immobilisations de 100, amortissables sur dix ans.

A l'issue des exercices N et N+1, les profits se sont accrus de 100 au 31 décembre N+1.

Au 1<sup>er</sup> janvier N+2, M acquiert pour 400 un lot complémentaire de 40 % : les capitaux propres s'élèvent alors à 700 et les « écarts d'évaluation » amortissables se sont appréciés à 110.

Pour simplifier, on considérera que la société mère n'a pas de capitaux propres et que les acquisitions sont financées par dettes.

### Commentaires

#### En CRC 99-02

Lors d'une prise de contrôle par étapes, l'écart d'acquisition est la somme du coût historique de l'écart d'acquisition associé à chaque lot, mesuré de façon séparée et non rétroactive.

Selon le paragraphe 221 : « L'écart de réévaluation éventuel par rapport à la quote-part de capitaux propres antérieurement consolidé [...] est porté directement dans les réserves consolidées [...] » et non pas imputé sur l'écart d'acquisition du lot complémentaire ; en effet selon le paragraphe 220 « [...] la différence entre le coût d'acquisition total des titres et la valeur d'entrée des actifs et passifs identifiable constitue l'écart d'acquisition [...] » ce qui diminuerait l'écart d'acquisition.

#### En IFRS 3R

Lors d'une prise de contrôle par étapes, le calcul du goodwill s'effectue de façon « unitaire », globale et rétroactive.

Le premier lot doit être réévalué à la juste valeur correspondant au prix d'acquisition du second lot : la plus-value (ou la moins-value) doit être enregistrée en résultat ; ce qui revient à céder le premier lot et réacquérir l'entité pour le pourcentage de contrôle total.

# CHAPITRE III : COMPARAISON IFRS 3R VS CRC 99-02

## Conclusions sur l'impact des divergences

Au 31 décembre N+1 (mise en équivalence), la seule divergence réside dans le non-amortissement du goodwill en IFRS ; d'où un goodwill et des réserves plus élevés qu'en normes françaises.

Au 1<sup>er</sup> janvier N+2, lors de la prise de contrôle, les réserves s'accroissent de la plus-value consolidée sur le premier lot soit +24 et le goodwill partiel (158,67 contre 140,67 soit +18) résulte de la différence entre le surprix « notionnel » (700 au lieu de 650) soit +50, diminuée des résultats dégagés depuis l'acquisition +30 auxquels s'ajoute la réévaluation des actifs, soit +2.

### Prise de contrôle par lots successifs Impacts de la transaction selon CRC 99-02

Tableau consolidation :

	01.01 N acq	Flux	31.12. N+1 cloture	01.01. N+2			
				Réeval.	Cumul	Acq	Solde
Titres	250		250		250	400	650
%	0,3		0,3		0,3	0,4	0,7
Sn	600	100	700		700		700
G acq	180		180		180	280	460
G dep		30	30		30		30
HG	420	70	490		490	<280>	210
▲e imo	100		100	10	110		110
IDP	<33,33>		<33,33>	<3,34>	<36,57>		<36,67>
NET	66,67		66,67	6,66	73,33		73,33
Amort (2/10)		<13,33>	<13,33>	13,33	0		0
Net	66,67	<13,33>	53,34	19,99	73,33		73,33
G acq	20		20		20	29,33	49,33
G dep		<4>	<4>	6	2		2
HG	46,67	<9,33>	37,34	13,99	51,33	<29,33>	22
GW grp	50		50		50	90,67	140,67
Amort (2/5)		<20>	<20>		<20>		<20>
BND	0	<sup>26</sup> 6 <20>	6	6	12		12
HG	466,67	60,67	527,34	13,99	541,33	<309,33>	232

# CHAPITRE III : COMPARAISON IFRS 3R VS CRC 99-02

## Bilans consolidés :

CRC 99-02		31.12.N+1 ME		CRC 99-02		31.12.N+1 M+F IG		CRC 99-02		01.01.N+2 IG	
GW	50	BND	6	Sn	700	KM		Sn	700	KM	
am	<20>			Δe	100	BND	6	Δe	110	BND	12
QP Sn	226	Dette /Imo	250	am	<13,33>	HG	527,34	am	140,67	HG	232
				GW	50	IDP	33,33	GW	<20>	IDP	36,67
				am	<20>	Dette /Imo	250	am		Dette /Imo	650
	256		256		816,67		816,67		930,67		930,67

### Prise de contrôle par lots successifs

Impacts de la transaction selon IFRS 3R (méthodes du goodwill partiel et du goodwill complet)

### Tableau consolidation :

	01.01 N acq	Flux	31.12. N+1	01.01. N+2			
				Cession	Solde	Acq	
Titres	250		250	<300> <sup>1</sup>	50	700 <sup>2</sup>	+50
%	0,3		0,3	<0,3>	0	0,7	
Sn	600	100	700		700	700	
G acq	180		180	<180>	0	490	+30
G dep		30	30	<30>	0		
HG	420	70	490	210	700	210	
▲e imo	100		100		100	110	
IDP	<33,33>		<33,33>		<33,33>	<36,67>	
NET	66,67		66,67		66,67	73,33	
Amort (2/10)		<13,33>	<13,33>		<13,33>		
Net	66,67	<13,33>	53,34		53,34	73,33	
G acq	20		20	<20>	0	51,33	+2
G dep		<4>	<4>	4	0		
HG	46,67	<9,33>	37,34	16	53,34	22	
GW grp	50		50	<50>	0	158,67	
GW HG						(68)	
GW full						(226,67)	
BND	0	26	26	24	50	50	
HG	466,67	60,67	527,34	226	753,34	232	

<sup>1</sup> 400/0,4 x 0,3 = 300 <sup>2</sup> 400/0,4 x 0,7 = 700

Full 68  
300



### En IFRS 3R

L'acquéreur a dû choisir entre la méthode du goodwill partiel et celle du goodwill complet.

Comme en CRC, la prise de contrôle ayant lieu dès le premier lot, il n'y aura pas lieu de tenir compte de la réévaluation lors de l'achat du second lot.

En revanche, on constate que dans la méthode du goodwill complet l'acquisition du second lot porte aussi sur le rachat de 25 % du goodwill, véritable actif, et que dès lors le prix payé est inférieur de 6 à la quote-part acquise : ce montant doit être viré en capitaux propres.

### Conclusions sur l'impact des divergences

Le goodwill est plus élevé en IFRS 3R car il n'est pas amorti et l'acquisition complémentaire porte aussi sur la quote-part du goodwill du premier lot acquis aux minoritaires.

Les réserves consolidées (BNI) sont supérieures du fait du non-amortissement du goodwill en IFRS et du fait dans l'exemple retenu, que le prix décaissé du second lot est inférieur à la quote-part acquise.

# CHAPITRE III : COMPARAISON IFRS 3R VS CRC 99-02

## Prise de contrôle puis participation complémentaire

*Impacts de la transaction selon CRC 99-02*

Tableau consolidation :

	01.01 N-4	Flux	01.01.N	Acq	Solde
Titres	550		550	273	823
%	0,55		0,55	0,25	0,8
Sn	800	140	940		940
G acq	440		440	235	675
G dep		77	77		77
HG	360	63	423	<235>	188
Δe imo	180		180		180
Am (20)		<36>	<36>		<36>
Net			144		144
IDP	<60>	12	<48>		<48>
Net	120	<24>	96		96
G acq	66		66	24	90
G dep		<13,2>	<13,2>		<13,2>
HG	54	<10,8>	43,2	-24	19,2
GW (gp) amort (10)	44	<17,6>	44	14	58 <17,6>
Capit prop IDP Net					
BND	0	46,2	46,2	0	46,2
HG	414	52,2	466,2	<259>	207,2

Bilan consolidé :

	CRC 99-02	01.01.N		
Sn	940		KM	
Δe	96		BND	46,2
GW p	58		HG	207,2
am	<17,6>		IDP	
			Dette /Imo	823
	<u>1 076,40</u>			<u>1 076,40</u>

# CHAPITRE III : COMPARAISON IFRS 3R VS CRC 99-02

## Prise de contrôle puis participation complémentaire

*Impacts de la transaction selon IFRS 3R (méthodes du goodwill partiel et du goodwill complet)*

**Tableau consolidation :**

	01.01.N-4	Flux	01.01.N	Acq	Solde
Titres	550	NA	550	273	823
%	0,55	0,55	0,55	0,25	0,8
Sn	800	140	940		940
G acq	440		440	235	675
G dep		77	77		77
HG	360	63	423	<235>	188
De imo	180		180		180
Am (20)		<36>	<36>		<36>
Net			144		144
IDP	<60>	12	<48>		<48>
Net	120	<24>	96		96
G acq	66		66	24	90
G dep		<13,2>	<13,2>		<13,2>
HG	54	<10,8>	43,2	-24	19,2
GW grp	44		44	20	64
GW mino	36		36	<20>	16
GW full	80		80		
Capit prop				6	6
IDP				<2>	<2>
Net				4	4
BND	0	63,8	63,8	4	67,8
HG	450	52,2	502,2	<279>	223,2

Par simplification, l'estimation du goodwill complet ne tient pas compte de l'existence d'une éventuelle prime de contrôle ou décote de minoritaire.

# CHAPITRE III : COMPARAISON IFRS 3R VS CRC 99-02

## Bilan consolidé :

	IFRS 3R	01.01.N		
Sn	940		KM	
Δe	96		BND	67,8
GW Gp	(64)		HG full	223,2
HG	16		HG part	207,2
GW Full	80		IDP	2
			Dettes /Imo	823
Full GW	1 116,00			1 116,00
GW parti	(1 100)			1 100

## 4. Puts minoritaires

### Hypothèses (en IFRS 3R)

Une entité-mère (M) acquiert en N 51 % des titres d'une entité-cible F pour 100. La situation nette de la cible s'élève à 50. La mise à la juste valeur des actifs corporels de F fait ressortir une plus-value de 5 par rapport à leur valeur comptable (pour 100 %). Pour les éléments incorporels, la plus-value est de 20 (pour 100 %).

Des puts minoritaires - pour le solde des intérêts minoritaires - sont vendus, échéance N+2, au prix, actualisé à N, de 80. La charge de désactualisation et la variation de valeur de la dette en N+1 s'élèvent à 10. En N+2 les puts sont exercés pour 96,08.

On établit les comptes consolidés N et N+2 en IFRS 3R avec un traitement de la charge de désactualisation et de la variation de valeur de la dette conforme au projet d'interprétation de l'IFRIC de mai 2012, cela pour chaque hypothèse :

- goodwill partiel soit 61,75 ; intérêts hors groupe = 36,75
- goodwill complet soit  $61,75 / 0,51 = 121,08$  ;

et intérêts hors groupe  $100 / 0,51 \times 0,49 = 96,08$ .

On établit les comptes consolidés N et N+2, en CRC 99-02, sachant que les puts minoritaires ne sont pas comptabilisés dans ce référentiel.

### Conclusions sur l'impact des divergences

On voit qu'en mode « goodwill partiel », les capitaux propres sont impactés dans l'exemple par la comptabilisation du put requise par IFRS 3R et ensuite par la charge de désactualisation et l'exercice du put. En revanche, dans l'approche « goodwill complet », il n'y a pas d'impact sur les capitaux propres, avec les chiffres de l'exemple.

En CRC-99-02, les puts sont comptabilisés « au fil de l'eau », quand ils sont exercés quels que soient le montant et le délai, la contrepartie du passif est toujours le goodwill.

# CHAPITRE III : COMPARAISON IFRS 3R VS CRC 99-02

## Puts minoritaires

*Impacts de la transaction selon IFRS 3R  
Comparaison entre la méthode du goodwill complet et celle du goodwill partiel*

Tableau consolidation :

IFRS 3R PUT MINORITAIRE AVEC GW PARTIEL					
	Acq N	Put actu	Desactu et Δe	Exercice Put	Solde N+2
Titres	100	NA		96,08	196,08
%	0,51	0,49			
Dettes Puts Minor		80	10	6,08 <96,08>	0
Sn	50				50
G acq	25,5				
G depuis		24,5			50
HG	24,5	<24,5>			0
Δe corp	5				5
Δe incorp	20				20
Am	NF				NF
G acq	12,75				
G depuis		12,25			25
HG	12,25	<12,25>			0
GW (gp)	61,75				
GW full					
BND (Result)		<43,25>	<10>	<6,08>	59,33
HG Partiel	36,75	<36,75>			0
HG Full					

Bilans consolidés :

Acq N				Fin N+2			
GW p	61,75	KM		GW p	61,75	KM	
Sn	50	HG	36,75	Sn	50	BND	<43,25>
Δe	25	Dette Mino		Δe	25	Résultat	<16,08>
		Dette /Imo	100			Dette /Imo	196,08
	<u>136,75</u>		<u>136,75</u>		<u>136,75</u>		<u>136,75</u>

# CHAPITRE III : COMPARAISON IFRS 3R VS CRC 99-02

Tableau consolidation :

IFRS 3R PUT MINORITAIRE AVEC GW FULL (OPTION)					
	Acq N	Put actu	Desactu et Δe	Exercice Put	Solde N+2
Titres	100			96,08	196,08
%	0,51	0,49			1
Dettes Puts Minor		80	10	6,08 <96,08>	0
Sn	50				50
G acq	25,5				
G depuis		24,5			50
HG	24,5	<24,5>			0
Δe corp	5				5
Δe incorp	20				20
Am	NF				NF
G acq	12,75				
G depuis		12,25			25
HG	12,25	<12,25>			0
GW (gp)	61,75	59,33			121,08
HG	59,33	<59,33>			0
GW full	121,08				121,08
BND (Result)		16,08	<10>	6,08	0
HG Full	96,08	<96,08>			0

Bilans consolidés :

Acq N			Fin N+2		
GW p	121,08	KM	GW p	121,08	KM
Sn	50	HG	96,08	Sn	50
Δe	25	Dette Mino		Δe	25
		Dette /Imo	100		
	<u>196,08</u>		<u>196,08</u>		
				BND	16,08
				<16,08>	0
				HG	96,08
				Dette HG	<96,08>
				Dette /Imo	<u>196,08</u>
				<u>196,08</u>	0

# CHAPITRE III : COMPARAISON IFRS 3R VS CRC 99-02

## Puts minoritaires

*Impacts de la transaction selon CRC 99-02*

Tableau consolidation :

CRC 99-02 PUT MINORITAIRE : NON COMPTABILISES					
	Acq N	Put actu	Desactu et ΔV	Exercice Put	Solde N+2
Titres	100			96,08	196,08
%	0,51		NA	0,49	1
Dettes Puts Minor			NON COMPTA		
Sn	50				50
G acq	25,5			24,5	50
G depuis					
HG	24,5			<24,5>	0
Δe corp	5				5
Δe incorp	20				20
Am	NF				NF
G acq	12,75			12,25	25
G depuis					
HG	12,25			<12,25>	0
GW (gp)	61,75			59,33	121,08
BND (Result)					
HG	36,75			<36,75>	0

Bilans consolidés :

Fin N+2			
GW p	121,08	KM	0
Sn	50		
Δe	25	Dettes Imo	196,08
	<u>196,08</u>		<u>196,08</u>

L'exercice de PPA doit être en cohérence avec la communication faite par la société acquéreuse sur la stratégie de l'acquisition. Communication financière et exercice d'allocation du prix d'acquisition sont donc intimement liés.

En synthèse :

L'allocation du prix d'acquisition, dans les phases d'identification et de hiérarchisation des actifs identifiés mais aussi dans la justification du goodwill résiduel, doit être cohérente avec le rationnel de l'acquisition présenté aux actionnaires et aux partenaires de l'entreprise.

Lors de la communication faite au marché sur l'opération d'acquisition, l'acquéreur détaille généralement les raisons de l'opération : les synergies anticipées avec la cible, les développements futurs sur certains marchés de niche, les parts de marché acquises (qui justifieront une partie du goodwill), ou encore un savoir-faire technologique de pointe, un brevet développé et déposé, un portefeuille de clients stratégiques.

Rappelons que le rationnel de l'opération, s'il est souvent travaillé en amont par l'acquéreur afin de valider la décision d'acquisition, doit également être la clé de voute de l'exercice d'allocation du prix d'acquisition. Les phases (1) d'identification des actifs et (2) de hiérarchisation des actifs (en termes de valorisation) devront ainsi refléter la stratégie sous-jacente de l'acquisition tout en respectant la notion de « market participant » dans les hypothèses retenues dans l'évaluation des actifs.

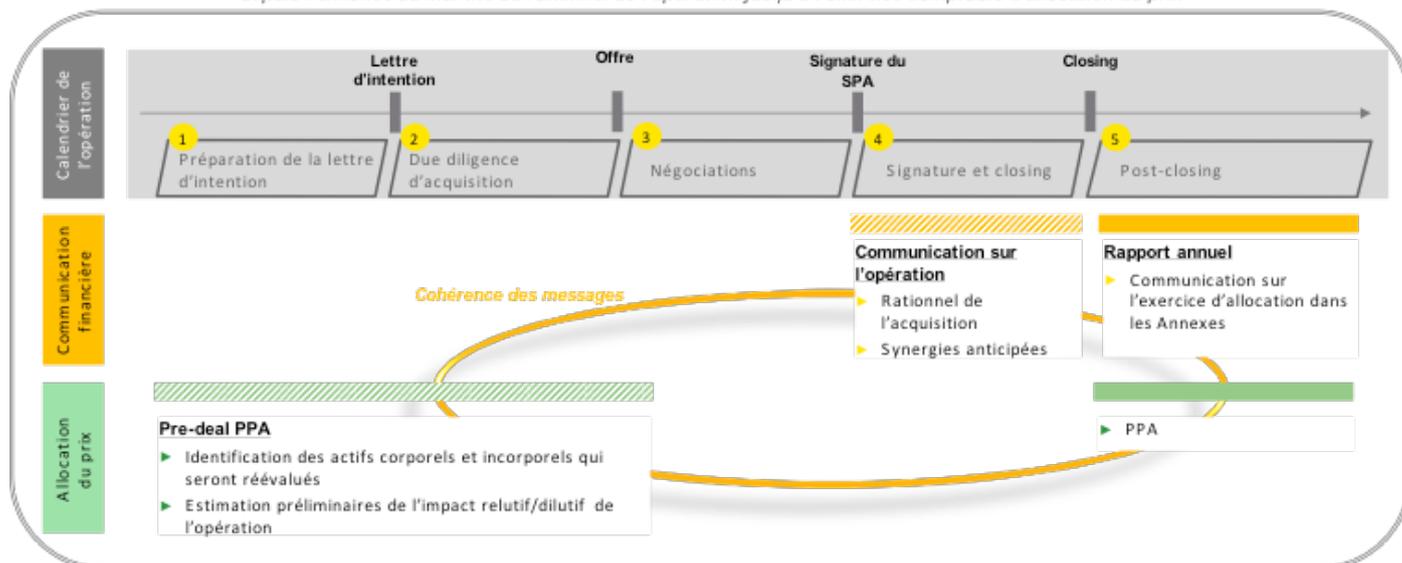
Si ce point d'attention est généralement bien suivi des émetteurs dans le cadre de la rédaction des Annexes du rapport annuel, il peut également s'appliquer dès les premières phases de réflexion sur la poursuite, ou non, de l'opération.

En effet, en amont de l'émission de l'offre, ou dans le cadre des négociations, il pourra être intéressant pour l'acquéreur d'anticiper les principaux impacts liés à IFRS 3R de l'acquisition dans ses comptes :

- l'identification des principaux actifs corporels et incorporels qui pourraient faire l'objet d'une réévaluation permettra éventuellement de justifier dans le cadre des négociations le prix d'acquisition proposé ;
- les premières estimations de valeurs attribuables aux principaux actifs reconnus permettront de communiquer sur les impacts sur les résultats à venir liés à l'opération (amortissements des actifs à durée de vie finie, réévaluation des actifs corporels ou terrains hors exploitation acquis, etc.).

# CHAPITRE IV : COMMUNICATION ET SUIVI DES VALEURS

*La communication financière liée à l'opération doit être cohérente tout au long du process d'acquisition : depuis l'annonce au marché du rationnel de l'opération jusqu'à l'exercice comptable d'allocation du prix*



## Articles et ouvrages

- BARLEV (B.). "Business combination and the creation of goodwill", in *Accounting & Business Research*, 1973, vol. 3, p. 304-308.
- BASU (S.) and WAYMIRE (G.). "Has the importance of intangibles really grown? And if so, why?", in *Accounting & Business Research*, 2008, vol. 38, p. 171-190.
- CAÑIBANO (L.), GARCÍA-AYUSO (M.), and SÁNCHEZ (P.). "Accounting for intangibles: A literature review", in *Journal of Accounting Literature*, 2000, vol. 19, p. 102-130.
- DING (Y.), RICHARD (J.) and STOLOWY (H.). "Towards an understanding of the phases of goodwill accounting in four western capitalist countries: From stakeholder model to shareholder model", in *Accounting, Organizations & Society*, 2008, vol. 33, p. 718-755.
- DUBOIS P.-L., JOLIBERT A., GAVARD-PERRET M.-L., FOURNIER, C. *Le Marketing, Fondements et Pratique*, 2013, Economica, Paris, 5e édition.
- FALK (H.) and GORDON (L. A.). "Imperfect markets and the nature of goodwill", in *Journal of Business Finance & Accounting*, 1977, vol. 4, p. 443-462.
- HENNING (S. L.), LEWIS (B. L.) and SHAW (W. H.). "Valuation of the components of purchased goodwill", in *Journal of Accounting Research*, 2000, vol. 38, p. 375-386.
- HUGHES (H. P.). "Goodwill in accounting: A history of the issues and problems". Atlanta: Business Publishing Division, College of Business Administration, Georgia State University, 1982.
- IASB. "Conceptual framework for financial reporting (the IFRS framework)". London: IFRS Foundation, 2010.
- JOHNSON (L. T.) and PETRONE (K. R.). "Is goodwill an asset?", in *Accounting Horizons*, 1998, vol. 12, p. 293-303.
- LEAKE (P. D.). "Goodwill: Its nature and how to value it", in *The Accountant*, 1914, vol. 17, p. 81-90.
- LEE (T. A.). "Goodwill: An example of will-o'-the-wisp accounting", in *Accounting & Business Research*, 1971, vol. 1, p. 318-328.
- LEV (B.). "Intangibles: Management, measurement and reporting". Washington, DC: The Brookings Institution Press, 2001.
- LEV (B.). "Remarks on the measurement, valuation, and reporting of intangible assets", in *Economic Policy Review*, 2003, vol. 9, p. 17-22.
- LEV (B.) and RADHAKRISHNAN (S.). "The valuation of organization capital", in *Measuring capital in the new economy*, 2005, Ed. Carol Corrado, J. H. a. D. S., The University of Chicago Press, p. 73-110.

# BIBLIOGRAPHIE

- LEV (B.), RADHAKRISHNAN (S.) and ZHANG (W.). "Organization capital", in *Abacus*, 2009, vol. 45, p. 275-298.
- LEV (B.) and ZAROWIN (P.). "The boundaries of financial reporting and how to extend them", in *Journal of Accounting Research*, 1999, vol. 37, p. 353-385.
- MA (R.) and HOPKINS (R.). "Goodwill - an example of problem-solving in accounting", in *Abacus*, 1988, vol. 24, p. 75-85.
- MARTORY (B.) et VERDIER (F.). « Comment traiter le goodwill ? Pratique d'une théorie, théorie d'une pratique », dans *Comptabilité Contrôle Audit*, 2000, vol. 6, p. 175-193.
- NAKAMURA (L.). "Investing in intangibles: Is a trillion dollars missing from gdp?", in *Business Review (Federal Reserve Bank of Philadelphia)*, 2001, vol., p. 27.
- NORTH (D.). "Understanding the process of economic change", 2005, Princeton, NJ.
- OHLSON (J. A.). "Earnings, book values, and dividends in equity valuation", in *Contemporary Accounting Research*, 1995, vol. 11, p. 661-687.
- OBERT (R.). « Regroupements par étapes », dans la *Revue française de comptabilité*, 2013.
- PAUGAM (L.). « Valorisation et reporting du goodwill : Enjeux théoriques et empiriques - thèse de doctorat », DRM-Finance, Université Paris-Dauphine 2011, Thèse de doctorat.
- RAJGOPAL (S.) and VENKATACHALAM (M.). "Financial reporting quality and idiosyncratic return volatility", in *Journal of Accounting & Economics*, 2011, vol. 51, p. 1-20.
- SANDS (J. E.). "Wealth, income and intangibles", 1963, Toronto, Ontario: University of Toronto Press.
- SKINNER (D. J.). "Accounting for intangibles - a critical review of policy recommendations", in *Accounting & Business Research*, 2008, vol. 38, p. 191-204.
- SMITH (A.). "An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations", 1776, London.
- SMITH G.S., RICHEY S.M. *Trademark Valuation*, 2013, 2e édition, John Wiley & Sons, New York.
- STEWART (T. A.). "Intellectual capital: The new wealth of organizations", 1997, New York, NY.
- TEECE (D. J.). "Managing intellectual capital: Organizational, strategic and policy dimensions", 2001, Oxford, UK: Oxford University Press.
- World Bank. "Where is the wealth of nations?: Measuring capital for the 21st century", 2006, Washington, DC.
- ZANONI (A. B.). "Accounting for goodwill", 2009, New York: Routledge/Taylor & Francis.

- Duff & Phelps, Regroupements d'entreprises : retour d'expérience sur la mise en œuvre d'IFRS 3, avril 2012
- EY, Acquisition accounting - What's next for you, A global survey of purchase price allocation practices, February 2009
- Houlihan Lokey, 2008 Purchase Price Allocation Study, August 2009
- Houlihan Lokey, 2009 Purchase Price Allocation Study, October 2010
- Houlihan Lokey, 2010 Purchase Price Allocation Study, August 2011
- Houlihan Lokey, 2011 Purchase Price Allocation Study, August 2012
- Houlihan Lokey, 2012 Purchase Price Allocation Study, September 2013
- PricewaterhouseCoopers, How much is your goodwill worth? Purchase price allocation and goodwill impairment in Swiss practice, July 2011







# OPERATIONS DE CROISSANCE EXTERNE : PEUT-ON ENCORE PARLER D'ALLOCATION DU PRIX D'ACQUISITION (PPA) ?

## ETAT DES LIEUX, DIFFICULTES TECHNIQUES ET MEILLEURES PRATIQUES

---

### CONTACTS

Académie des Sciences et Techniques  
Comptables et Financières

19 rue Cognacq-Jay - 75341 Paris Cedex 07  
Tél. +33 (0)1 44 15 62 52

[www.lacademie.info](http://www.lacademie.info)

William NAHUM  
Président Fondateur

Nicole POWILEWICZ  
Directeur Délégué  
[npowilewicz@lacademie.info](mailto:npowilewicz@lacademie.info)

Marie-Claude PICARD  
Chargée de Mission  
[mcpicard@lacademie.info](mailto:mcpicard@lacademie.info)