

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

