

Goodwill vs écart d'acquisition : des philosophies différentes



Amélie Noël
Associée KPMG,
Accounting Advisory Services

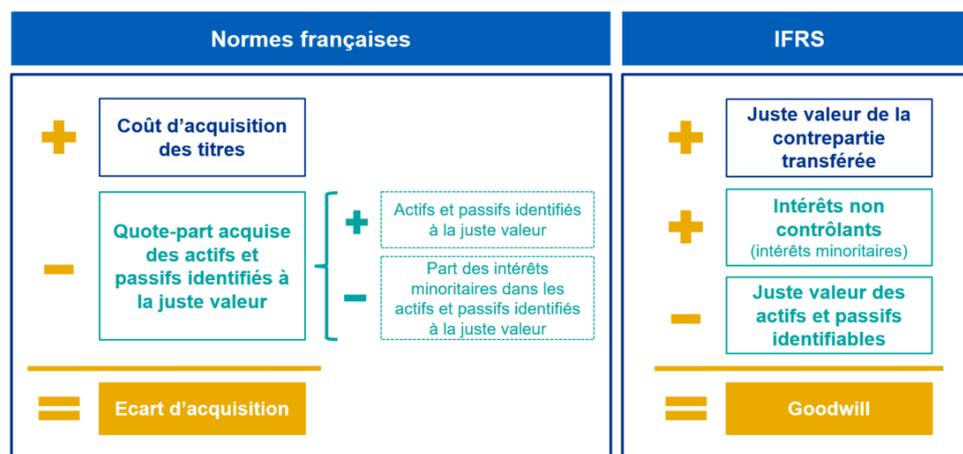


Olivier Ropert
Senior Manager KPMG,
Accounting Advisory Services

Même si les termes « goodwill » et « écart d'acquisition » résultent du traitement comptable d'opérations identiques – l'acquisition d'une entreprise dans le cadre de l'établissement des comptes consolidés –, ils présentent des différences du fait des divergences de principes entre les référentiels international d'une part et français d'autre part. Si l'application du référentiel IFRS est considérée sur le plan international comme donnant une information financière plus pertinente aux utilisateurs des états financiers, les normes françaises présentent également des approches non dénuées de pertinence.

L'application de référentiels comptables différents

Parfois utilisé dans les états financiers IFRS, le terme « écart d'acquisition » est issu du Règlement n°99-02 du CRC constitutif du référentiel français, tandis que « goodwill » fait référence à la norme IFRS 3 « Regroupements d'entreprises ». Ils sont déterminés notamment à la date d'entrée dans le périmètre de consolidation d'une entité, comme suit :



Un écart d'acquisition positif ou goodwill naît lorsque le prix d'achat des titres excède la quote-part d'actifs nets acquise. Il peut être représentatif d'avantages économiques futurs (synergies, expansion sur un nouveau marché par exemple), d'actifs considérés comme non identifiables comme des parts de marché ou du capital humain, ou d'un surprix payé.

Un écart d'acquisition négatif ou goodwill négatif (le terme « badwill » est parfois utilisé) est mis en évidence lorsque le prix d'achat des titres est inférieur à l'actif net acquis. Il pourra être lié à une rentabilité insuffisante de l'entité acquise ou refléter une plus-value potentielle liée à une transaction effectuée dans des conditions avantageuses.

L'écart d'acquisition et le goodwill présentent des différences dans leur détermination et leur suivi ultérieur pouvant avoir des incidences significatives, dont les principales sont exposées ci-après. Elles correspondent à des visions différentes de l'appréhension des opérations.

Les frais d'acquisition des titres

Selon le référentiel français, les coûts directement liés à l'acquisition, comme des honoraires de conseils juridiques, sont considérés comme faisant partie intégrante de l'investissement réalisé. Ils sont ainsi incorporés au coût d'acquisition des titres pour leur montant net de l'économie d'impôt correspondante, reflétant le coût global supporté par l'acquéreur.

En IFRS, la contrepartie transférée par l'acquéreur (assimilable au prix d'acquisition des titres) est à évaluer à la juste valeur, un principe assimilable à la valeur de marché qui prédomine largement dans le référentiel international. Les frais accessoires relatifs à l'acquisition d'une entité ont pour contrepartie les services rendus par les différents prestataires mais ces coûts ne font pas partie de la juste valeur échangée avec les précédents propriétaires de la société. Ils sont inscrits en charges de la période au cours de laquelle ils sont encourus. Si la participation venait à être cédée un instant après avoir été acquise, le prix de cession exclurait les frais précédemment supportés par le vendeur ; le nouvel acquéreur supporterait ses propres frais d'acquisition.

Les clauses de complément de prix

Selon des principes similaires, les clauses de compléments de prix conditionnels versés aux vendeurs (« earn-out ») sont à inclure en IFRS dans la contrepartie transférée pour leur juste valeur appréciée à la date d'acquisition, tenant compte d'une probabilité de paiement. De cette manière, le goodwill intègre leur meilleure estimation possible, en fonction des seuls éléments disponibles à la date de la transaction. Toute différence ultérieure sera portée en résultat, dès lors que cette différence est liée à des faits autres que ceux pouvant être anticipés au moment de la transaction.

Le référentiel français n'inclut les ajustements de prix conditionnels dans le coût d'acquisition des titres que s'ils sont probables et peuvent être estimés de manière fiable. Les modifications ultérieures affectent le montant de l'écart d'acquisition à due concurrence, quelle que soit la date à laquelle elles interviennent : le coût final y est ainsi *in fine* reflété même s'il est pour partie issu de faits ultérieurs non appréciés au moment de l'acquisition (exemple : EBITDA réalisé au titre d'un exercice ultérieur supérieur au business plan établi au moment de l'acquisition).

La juste valeur des actifs et passifs acquis

Le principe de la mise à la juste valeur s'applique aux deux référentiels pour évaluer les actifs acquis et passifs assumés à la date de la transaction. Le vendeur aura en effet pris en considération dans le prix de cession, la valeur de marché d'un terrain ou d'un bâtiment, et non leur valeur historique inscrite dans les comptes.

Dans le référentiel français, la mise à la juste valeur d'une marque antérieurement acquise ou créée par la cible ne donne généralement pas lieu à la constatation d'un impôt différé passif. En effet, le Règlement n°99-02 du CRC analyse les actifs incorporels non amortis comme des éléments fondamentaux ne pouvant être cédés séparément de l'entité qui la détient. La cession d'une marque en tant qu'actif distinct est alors considérée comme très peu probable dans la mesure où elle remettrait en cause la continuité d'exploitation de la société qui serait vidée d'une partie de sa substance. Pour cette raison, il est prévu une exception à la constatation d'un impôt différé passif en normes françaises. Tel n'est pas le cas en IFRS où la constatation d'un impôt différé passif ne peut pas tenir compte de la probabilité de survenance d'un événement futur.

Il existe d'autres divergences dans le cadre d'un regroupement d'entreprises en relation notamment avec les passifs éventuels, les relations préexistantes entre l'acquéreur et la cible, etc.

Bien d'autres différences existent également entre les deux référentiels, non spécifiques à l'appréhension d'un regroupement d'entreprises. Citons par exemple la comptabilisation des engagements de retraite ou l'activation de contrats de location-financement qui restent des méthodes dites de référence en normes françaises alors qu'elles sont obligatoires en IFRS. Leur mise en œuvre est considérée comme une bonne pratique par le marché et, si elles ne sont pas utilisées, leur incidence est à mentionner en annexe. Pour autant, il est intéressant de noter que les textes français, dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, ont pour effet de gommer partiellement ces différences.

Par ailleurs, le référentiel français a pu évoluer au fil des années vers les IFRS. Récemment, le Règlement n°2018-01 de l'ANC, applicable aux exercices ouverts à compter du 9 octobre 2018, a notamment supprimé des méthodes

de référence (préférentielle) la comptabilisation à l'avancement des contrats à long terme. Ceci pourrait permettre à certains groupes de faire converger à compter de la clôture 31 décembre 2018 leurs comptes en référentiel français avec le critère de reconnaissance du revenu selon IFRS 15 qui s'appuie sur le transfert du contrôle au client en facilitant l'application de la méthode de comptabilisation du revenu à l'achèvement. En revanche, la mise en œuvre de la norme IFRS 16 sur les contrats de location depuis le 1^{er} janvier 2019 marque une nouvelle différence significative entre les deux référentiels et aura une incidence sur la détermination du goodwill pour les entités acquises à compter de cette date.

L'évaluation des intérêts minoritaires

Si le référentiel IFRS est appliqué, l'acquéreur peut choisir pour chaque transaction d'évaluer les intérêts non contrôlants (intérêts minoritaires) :

- soit sur la base de leur quote-part dans les actifs nets en juste valeur de l'entreprise acquise. Dans ce cas, le goodwill est dit partiel. Seule cette méthode est possible en normes françaises.
 - soit à leur juste valeur à la date d'acquisition, conduisant à un goodwill dit « complet ». En pratique moins utilisée que la précédente, cette approche consiste à déterminer la valeur supposée de l'entité comme si elle avait été intégralement acquise. Elle analyse ainsi davantage la cible dans sa globalité.
- En termes d'incidence, cette approche majore les intérêts non contrôlants qui sont retenus pour leur juste valeur, ainsi que le goodwill. Elle présente l'avantage d'accroître les capitaux propres consolidés, mais peut entraîner une plus forte dépréciation en cas de perte de valeur ultérieure du goodwill.

La prise en considération d'une option de vente de titres de l'entité acquise

Dans l'hypothèse où les intérêts non contrôlants disposent d'un droit de vente d'actions complémentaires en faveur du groupe répondant aux caractéristiques d'un put sur minoritaires, une dette est constatée en IFRS. Celle-ci reflète l'obligation que le groupe aurait d'acheter ces actions à un prix d'exercice spécifié et à une date future si les minoritaires souhaitent vendre leurs titres.

En normes françaises, en l'absence de certitude sur la réalisation de l'opération, les put sur minoritaires sont généralement mentionnés parmi les engagements hors-bilan.

En matérialisant dans les comptes l'obligation de rachat pour laquelle les minoritaires restent décisionnaires, les IFRS présentent davantage de visibilité sur l'incidence des engagements pris par le groupe.

Le délai d'affectation

Le référentiel IFRS offre un délai de 12 mois date à date pour ajuster la juste valeur des actifs acquis et passifs assumés, tandis que le référentiel français laisse la possibilité d'effectuer ces modifications jusqu'à la clôture de l'exercice qui suit celui de l'acquisition. Les IFRS demandent de traiter sur une durée identique les acquisitions, quelle que soit la date à laquelle elles ont été réalisées. En revanche, si les normes françaises sont appliquées, le délai peut être porté à 24 mois pour une transaction ayant eu lieu en début d'exercice contre 12 mois si elle a lieu en fin d'exercice.

Les IFRS requièrent de manière générale la communication d'un plus grand nombre d'informations dans les états financiers, avec le souci d'offrir de la transparence aux lecteurs. Ainsi, ils imposent que la modification soit reflétée de manière rétrospective et que les comptes des périodes comparatives soient retraités, comme si cette modification avait eu lieu dès l'origine.

En normes françaises, l'incidence de la modification est également déterminée de manière rétrospective, mais portée dans le résultat de l'exercice de son identification. Les périodes comparatives ne sont pas retraitées en application du principe d'intangibilité du bilan d'ouverture, ce qui peut rendre la lecture des comptes plus complexe.

Le suivi de valeur et la comptabilisation post acquisition

Selon le référentiel IFRS, le goodwill, qui est assimilé à un actif de l'entité acquise, n'est pas amorti et fait l'objet d'un test de dépréciation a minima annuel, retenant une présomption de durée d'utilité illimitée. Le résultat n'est affecté qu'en cas de perte de valeur ultérieure.

Les normes françaises ont mis fin en 2016 à l'amortissement systématique de l'écart d'acquisition. Depuis, une durée d'utilisation est à définir pour chaque écart d'acquisition positif, correspondant à la période pendant laquelle l'écart d'acquisition produira des avantages économiques au groupe ; elle peut ainsi s'assimiler à une durée attendue de retour sur investissement.

- en l'absence de durée prévisible et de façon similaire aux IFRS, l'écart d'acquisition ne sera pas amorti et fera l'objet d'un test de dépréciation annuel;
- si la durée est limitée et peut être définie, l'écart d'acquisition fera l'objet d'un amortissement sur cette durée ; par défaut, si la durée est limitée mais ne peut pas être déterminée de façon fiable, l'écart d'acquisition sera amorti linéairement sur 10 ans.

En pratique, le fait que les avantages économiques futurs représentés par le goodwill perdurent indéfiniment peut être difficile à démontrer, compte tenu des transformations que le groupe pourra connaître au fil du temps. Au-delà de la complexité autour de la mise en œuvre des tests de dépréciation, l'amortissement de l'écart d'acquisition permet d'éteindre progressivement ce suivi et limite le risque de perte de valeur ultérieure.

En cas de goodwill négatif, le référentiel IFRS impose une constatation immédiate en résultat à la date d'acquisition. Selon le référentiel français, ce traitement ne sera retenu que si l'écart d'acquisition négatif est interprété comme le reflet d'une transaction effectuée dans des conditions avantageuses. S'il vient à compenser des charges à venir identifiées dès l'origine, il sera inscrit en provisions et rapporté en résultat de manière étalée dans le temps.

La devise d'expression

En l'absence de précision du Règlement n°99-02 du CRC, l'écart d'acquisition lié à une entreprise étrangère peut être exprimé dans la devise de l'acquéreur ou de la cible. En pratique et par simplification, il est souvent exprimé dans la devise de l'acquéreur.

En IFRS, le goodwill est assimilé à un actif de l'entité acquise au même titre que l'ensemble des actifs et passifs identifiables, à exprimer dans sa devise. Ainsi, si l'entité acquise a pour devise fonctionnelle une monnaie étrangère, le goodwill fluctuera ultérieurement en fonction de l'évolution des cours de change. La qualification du goodwill comme actif de l'entité acquise assure une certaine cohérence avec le fait que les tests de dépréciation sont axés sur ses performances et les synergies qu'elle génère pour le groupe.

Conclusion

Les deux termes « écart d'acquisition » et « goodwill », générés par l'acquisition d'une entité, reflètent des visions différentes découlant des principes retenus par les référentiels comptables auxquels ils font référence. Les IFRS appliquent le principe de juste valeur beaucoup plus largement que les normes françaises ; les engagements auxquels le groupe est exposé y sont reflétés de façon plus exhaustive. Toutefois, ils pourront conduire à davantage de volatilité sur les états financiers, en particulier du fait du non amortissement du goodwill et la constatation d'une dépréciation irréversible en cas de perte de valeur.

Si les IFRS peuvent ainsi apparaître vertueuses sur un grand nombre d'aspects, les normes françaises offrent une approche pertinente dans la mesure où le traitement comptable en matière de suivi ultérieur de l'écart d'acquisition dépendra de l'analyse de la durée estimée des avantages économiques attendus.