

Louvain School of Management

IFRS 3 : Regroupement d'entreprises

Mémoire recherche réalisé par
Maxim Segers

en vue de l'obtention du titre de
Master 120 crédits en sciences de gestion, à finalité spécialisée

Promoteur(s)
Yvan Stempniewsky

Année académique 2016-2017

Résumé

Après un bref historique de la norme IFRS 3 et de son prédécesseur l'IAS 22, ce mémoire s'attardera quelque peu sur l'identification d'un business et sur la difficulté que représente cette étape. Il reprendra ensuite la méthode de l'acquisition, en détaillant ses étapes et en les illustrant au travers d'exemple. Les regroupements d'entreprises sous contrôle commun seront également traités, avant de faire une synthèse des décisions de régulateurs nationaux rendues publique par l'autorité de surveillance des marchés européens, l'ESMA. Pour cloturer notre partie théorique, nous synthétiserons le document post implémentation de la norme, rédigé par l'organisme éditeur des normes IFRS, l'IASB. Au travers des réponses données par Nestlé, Glaxosmithkline (GSK), Grant Thornton et Deloitte, nous découvrirons quels sont les aspects les plus épineux de la norme.

Concernant la partie pratique, nous analyserons brièvement le rapport annuel de deux sociétés. Tout d'abord AB InBev, et plus spécifiquement l'acquisition de SABMiller finalisée fin 2016. Nous y appliquerons la méthode de l'acquisition grâce aux informations disponibles publiquement. Ensuite, nous analyserons les comptes de Nestlé en reprenant les acquisitions réalisées en 2016 et vérifierons si la société a préparé ses comptes dans le respect d'IFRS 3.

Remerciements

Dans un premier temps, je voudrais adresser mes remerciements à mon promoteur, Monsieur Yvan Stempnierwsky pour l'ensemble des conseils aguérri qu'il a pu me donner tout au long de ce mémoire.

De manière générale, je remercie également tous les professeurs du master en audit et expertise comptable de l'UCL Mons, qui m'ont permis de me préparer au mieux pour ma carrière professionnelle dans ce domaine.

Enfin, j'aimerais particulièrement remercier mes parents, qui m'ont toujours soutenu dans mon parcours universitaire, et sans qui rien de tout ça n'aurait été possible, de même que Monsieur Stéphane Crickx pour son aide précieuse dans la rédaction de ce mémoire.

Introduction	1
---------------------	----------

Partie 1 : Cadre théorique	3
-----------------------------------	----------

Section 1 : Norme IFRS 3 : Regroupement d'entreprises	3
--	----------

1.1. De IAS 22 à IFRS 3 : vers une harmonisation internationale	4
1.2. Définition d'un Business	5
1.3. La méthode de l'acquisition	10
1.3.1. Identification de l'acquéreur	10
1.3.2. Détermination de la date d'acquisition	15
1.3.3. Mesure et reconnaissance des actifs identifiables acquis, passifs repris et toute participation ne donnant pas le contrôle	16
1.3.4. Comptabiliser et évaluer le goodwill ou le profit résultant d'une acquisition à des conditions avantageuses.	22
1.4. Contrepartie transférée	24
1.5. Période d'évaluation	25
1.6. Déterminer ce qui fait partie de la transaction	26
1.7. Informations à fournir	28
1.8. Regroupement d'entreprises impliquant des sociétés sous contrôle commun	29
1.9. Synthèse de décisions rendues par les régulateurs nationaux extraites de la base de données de l'ESMA	34
1.9.1. Décision n° 1 : définition d'un business	34
1.9.2. Décision n°2 : identification d'actifs intangible dans un regroupement d'entreprises	35
1.9.3. Décision n°3 : classification de contrepartie éventuelle basée sur la continuation d'un emploi	36
1.9.4. Décision n°4 : juste valeur d'une contrepartie payée en participations	37
1.9.5. Décision n°5 : acquisition inversée d'une compagnie « coquille »	38

Section 2 : post-implémentation review de l'IASB de l'application de la norme	40
--	-----------

2.1. Définition d'un business	41
2.2. Évaluation à la juste valeur	45
2.3. Reconnaissance séparée des actifs intangibles du goodwill et la comptabilisation du goodwill négatif	46
2.4. Dépréciation du goodwill et actif intangible possédant une durée de vie indéfinie	47
2.5. Comptabilisation des intérêts ne donnant pas le contrôle	48
2.6. Comptabilisation des acquisitions par étapes et perte de contrôle	48
2.7. Informations à fournir	49

Partie 2 : cas pratiques d'application de la norme	50
Anheuser-Busch InBev	50
1.1. Présentation de la société et de l'acquisition de SAB Miller	50
1.2. Identification d'un business	51
1.3. Méthode de l'acquisition	52
1.3.1. Identification de l'acquéreur	52
1.3.2. Détermination de la date d'acquisition	53
1.3.3. Mesure et reconnaissance des actifs identifiables acquis, passifs repris et toute participation ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise	55
1.3.4. Comptabiliser et évaluer le Goodwill ou le profit résultant d'une acquisition à des conditions avantageuses	58
Nestlé	61
2.1. Présentation de la société	61
2.2. Conformité avec IFRS 3	61
Conclusion	64
Bibliographie	67
Annexes	70
1.1. Annexes 1 : Checklist IFRS – AB InBev	70
1.2. Annexe 2 : Checklist IFRS - Nestlé	73

Table des illustrations

<i>Illustration n°1 : processus décisionnel : acquisition d'une activité ou d'un groupe d'actifs</i>	8
<i>Illustration n°2 : tableau des exceptions</i>	19
<i>Illustration n°3 : nouveau processus décisionnel : acquisition d'une activité ou d'un groupe d'actifs</i>	43
<i>Illustration n°4 : Rapport annuel AB InBev 2016 : Impact des acquisitions et cessions</i>	55
<i>Illustration n°5 : Rapport annuel AB InBev 2016 : Tableau des revenus et charges d'exploitation</i>	59
<i>Illustration n°6 : Rapport annuel Nestlé 2016 : Classes principal d'actifs acquis et passifs repris à leurs dates d'acquisitions</i>	62
<i>Illustration n°7 : Rapport annuel Nestlé 2016 : Calcul du goodwill</i>	62
<i>Illustration n°8 : Rapport annuel Nestlé 2016 : tableau des cash flows</i>	63

Introduction

Malgré une année 2016 mouvementée et difficile, les fusions et acquisitions restent l'un des premiers moyens retenus par les entreprises pour devenir ou rester leader mondial dans leurs industries. Ainsi, l'abandon de gros rapprochement comme celui de Pfizer et Allergan, estimé à plus de 160 milliards d'USD, n'a pas empêché l'acquisition de SABMiller par AB InBev ou l'accord passé entre le géant pharmaceutique BAYER et Monsanto (Guinot, 2016).

Afin de permettre aux investisseurs d'y voir plus clair dans ces regroupements, la norme IFRS 3 est présente et doit être appliquée dès lors qu'une acquisition d'une activité a lieu. Editée une première fois en 2004, elle fut ensuite modifiée et re-publiée en 2008, avec comme objectif de se rapprocher plus encore de l'autre grand standard en matière de reporting financier, les US GAAP, mais également de coller toujours plus à la réalité économique.

Le but de ce mémoire sera, dans un premier temps, de réaliser un résumé de la norme IFRS 3. Pour ce faire, nous reprendrons la norme étape par étape et tenterons d'expliquer au mieux en quoi consistent ces étapes et comment les mettre en application. Nous nous attarderons d'ailleurs sur les subtilités de la définition d'un « business », puisque c'est à partir de celle-ci qu'une acquisition tombera ou non dans le champ d'application de la norme.

Ensuite, nous analyserons la méthode de l'acquisition et ses quatre étapes que sont l'identification de l'acquéreur, la détermination de la date d'acquisition, la mesure et la reconnaissance des actifs acquis, passifs repris et participations ne donnant pas le contrôle, puis, enfin, la comptabilisation du goodwill ou d'un gain résultant d'une acquisition à des conditions avantageuses.

Nous analyserons également ce qui se fait actuellement en matière de regroupement d'entreprises sous contrôle commun. En effet, bien que ne tombant pas dans le champ d'application de l'IFRS 3, ni d'aucune autre norme, ce type de regroupement est aujourd'hui de plus en plus fréquent.

Nous reprendrons ensuite un ensemble de décisions rendues publiques par l'autorité indépendante de l'Union européenne responsable de la stabilité des marchés européens (ESMA). Au travers de différentes décisions de régulateurs nationaux, nous analyserons comment la norme IFRS est vue par les préparateurs de comptes des différentes entreprises.

Nous synthétiserons également la « post implementation review » conduite par l'organisme d'édition des normes IFRS, l'International Accounting Standard Board (IASB). Suite à la mise en place de la révision d'IFRS 3 en 2008, l'organisme a voulu connaître le ressenti des utilisateurs, qu'ils soient des entreprises privées, des fédérations de professionnels ou encore d'autres éditeurs de normes. Nous analyserons donc ce document à la lumière des réponses données par Grant Thornton, Deloitte, Nestlé et GSK.

Concernant la partie pratique de ce mémoire, nous analyserons le rapprochement entre AB InBev et SABMiller au travers du rapport annuel d'AB InBev. Nous tenterons de vérifier le respect de la norme IFRS 3 et de sa méthode d'acquisition, mais également de soulever les aspects de la norme qui n'auraient pas été respectés.

Nous analyserons également le rapport annuel de Nestlé afin de recenser les différentes acquisitions ayant eu lieu en 2016 et la manière dont celle-ci sont présentées.

Enfin, nous conclurons en reprenant les différents projets en cours de l'IASB sur le sujet et tenterons d'esquisser les zones d'amélioration possible, notamment dans le cadre des regroupements d'entreprises sous contrôle commun.

Partie 1 : Cadre théorique

Section 1 : Norme IFRS 3 : Regroupement d'entreprises

Ce mémoire a pour but de faire un état des lieux de la norme IFRS 3, tout en prenant en compte le travail réalisé par l'IASB suite à la mise en oeuvre de la norme.

Dans le but de permettre une lecture aisée de ce mémoire, il est important de définir quelques termes techniques qui seront utiles tout au long de la lecture. Ces définitions proviennent de l'annexe A de la norme IFRS 3 et seront si nécessaires, développées tout au long de ce mémoire.

Nous reprendrons ensuite toutes les étapes de la norme afin d'en expliquer la portée. Nous confronterons ensuite la norme aux travaux de l'IASB de manière à mettre en lumière les éléments qui posent problème aux utilisateurs, qu'ils soient préparateurs de comptes, auditeurs ou investisseurs.

Lexique :

Acquéreur : « entité qui obtient le contrôle de l'entreprise acquise » (IASB, 2008)

Entreprise : « ensemble intégré d'activités et d'actifs, susceptible d'être exploité et géré dans le but de fournir directement aux investisseurs ou autres détenteurs, sociétaires ou participants, un rendement sous forme de dividendes, de coûts inférieurs ou d'autres avantages économiques » (IASB, 2008)

Entreprise acquise : « entreprise ou ensemble d'entreprises dont l'acquéreur obtient le contrôle à l'occasion d'un regroupement d'entreprises » (IASB, 2008)

Goodwill : « actif représentant les avantages économiques futurs résultant des autres actifs acquis lors d'un regroupement d'entreprises qui ne sont pas identifiés individuellement et comptabilisés séparément » (IASB, 2008)

Juste valeur : « le prix qui serait reçu pour la vente d'un actif ou payé pour le transfert d'un passif lors d'une transaction normale entre des intervenants du marché à la date d'évaluation » (IASB, 2008)

1.1. De IAS 22 à IFRS 3 : vers une harmonisation internationale

Dès sa création en 2001, l'IASB décide de s'attaquer au problème des regroupements d'entreprises et de leur traitement. En effet, l'organisme avait remarqué que les regroupements d'entreprises pouvaient susciter de nombreuses divergences suivant les standards utilisés en matière d'informations financières, par exemple entre les normes américaines (US GAAP) et les IAS/IFRS.

Le projet d'IFRS 3, qui viendra amender la norme IAS 22 : regroupement d'entreprises, est donc lancé en 2001 avec l'objectif d'améliorer la qualité du traitement des regroupements d'entreprises, mais également de renforcer la convergence des différents standards, notamment avec les US GAAP et la norme SFAS 141 traitant également des regroupements d'entreprises (IASB, 2015).

Le projet fut réalisé en deux phases, parallèles. La première s'est attaquée au pooling des intérêts et à la dépréciation du goodwill en vue de remplacer IAS 22. Dans le même temps, l'IASB termine son analyse des mesures initiales des actifs acquis et passifs repris, le traitement comptable des gains provenant d'une acquisition à des conditions avantageuses et la reconnaissance des passifs pour réduction ou terminaison d'un business. L'organisme décida donc d'intégrer ces sujets dans IFRS 3, sorti en 2004, ce qui conclut la première phase (IASB, 2015).

La deuxième phase s'est déroulée en étroite collaboration avec le FASB, équivalent américain de l'IASB, de manière à permettre un partage des ressources, mais également d'améliorer la méthode de l'acquisition et de réduire au maximum les différences qui pouvaient exister entre le standard américain et les IFRS. (IASB, 2015)

1.2. Définition d'un Business

Le but de ce point sera d'éclairer le lecteur sur la définition d'un business. Pour des questions de clarté, le terme « business » sera utilisé au sens de la norme, tandis que le terme entreprise sera utilisé de manière générique.

Bien qu'il soit aisé dans certains cas de déterminer si l'ensemble des actifs acquis et passifs repris constituent un business, certaines situations peuvent s'avérer plus compliquées. Par exemple, lorsque la juste valeur d'un groupe est concentrée sur un ou plusieurs actifs, ou lorsque la cible ne produit que peu, voire aucun revenu. (PWC Global, 2014)

Étant donné que la norme ne s'applique pas à l'acquisition d'actifs ou groupe d'actifs qui ne constitueraient pas un business, la définition de ce dernier est déterminante.

Ainsi, la norme IFRS 3 définit un regroupement d'entreprises comme « une transaction ou tout autre évènement au cours duquel un acquéreur obtient le contrôle d'une ou plusieurs entreprises ». (IASB, 2008)

Quant au business, il se définit comme un « ensemble intégré d'activités et d'actifs, susceptible d'être exploité et géré dans le but de fournir directement aux investisseurs ou autres détenteurs, sociétaires ou participants, un rendement sous forme de dividendes, de coûts inférieurs ou d'autres avantages économiques ». (IASB, 2008)

Trois éléments sont donc constitutifs d'un business :

- Des entrées, inputs, c'est-à-dire « tout bien ou service utilisé pour produire un autre bien ou service » (Krugman & Wells, 2016).
Au sens de la norme, un input est défini comme « toute ressource économique qui crée ou qui a la capacité de créer des sorties lorsqu'un ou plusieurs processus y sont appliqués » (IASB, 2008).
- Des processus : « tout système, standard, protocole, convention ou règle qui, une fois appliqué à une entrée ou à des entrées, crée ou a la possibilité de créer des sorties » (IASB, 2008).
- Des sorties, outputs : « résultats d'entrées et de processus appliqués à ces entrées ». (IASB, 2008).

Les inputs ou entrées varient en fonction des secteurs, de la structure du business, mais également de son stade de développement.

Les inputs ou processus qui ne produisent pas d'outputs sont peu déterminants dans la définition d'un business. Cela concerne en général les départements administratifs, comme les ressources humaines ou la comptabilité.

Il n'est pas non plus nécessaire que toutes les entrées et processus soient transférés par le vendeur pour que les actifs acquis constituent un business, mais que ceux-ci soient exploitables par un intervenant du marché. En effet, si un intervenant du marché est capable d'intégrer les actifs dans son activité et de produire des sorties grâce à ses propres entrées et processus, nous serions en présence d'un business. Il importe peu de la volonté finale de l'acquéreur dans la détermination d'un business. L'important, au sens de la norme, est le fait qu'il soit possible de gérer les actifs acquis en tant que business (IASB, 2008).

Cette partie de la définition d'un business pose certains problèmes, car elle ne définit pas clairement le terme d'intervenant du marché, ni jusqu'où ou à quelles conditions certaines entrées ou processus peuvent être abandonnés. Nous développerons ce point à la section 2 : « Post Implementation review ».

Tandis qu'on retrouvera un ensemble de sorties générant du revenu dans les business pleinement développés, il peut en être autrement pour les nouveaux business ou ceux qui sont encore en phase de développement : alors qu'ils se concentrent généralement sur un seul produit, on trouvera une seule ligne de production (processus) et donc un seul produit fini. (Scott & Bruce, 1987)

Il arrive également qu'une activité en phase de développement ne génère aucun revenu. Lorsque c'est le cas, la norme nous donne une liste non exhaustive de critères permettant de déterminer si l'activité constitue un business ou non.

Ces critères sont les suivants :

- A commencé des activités principales planifiées ;
- A des salariés, des droits de propriété intellectuelle et d'autres entrées et processus qui pourraient être appliqués à ces entrées ;
- Mets en application un plan visant à produire des sorties ;
- Et sera en mesure d'atteindre des clients qui achèteront les sorties.

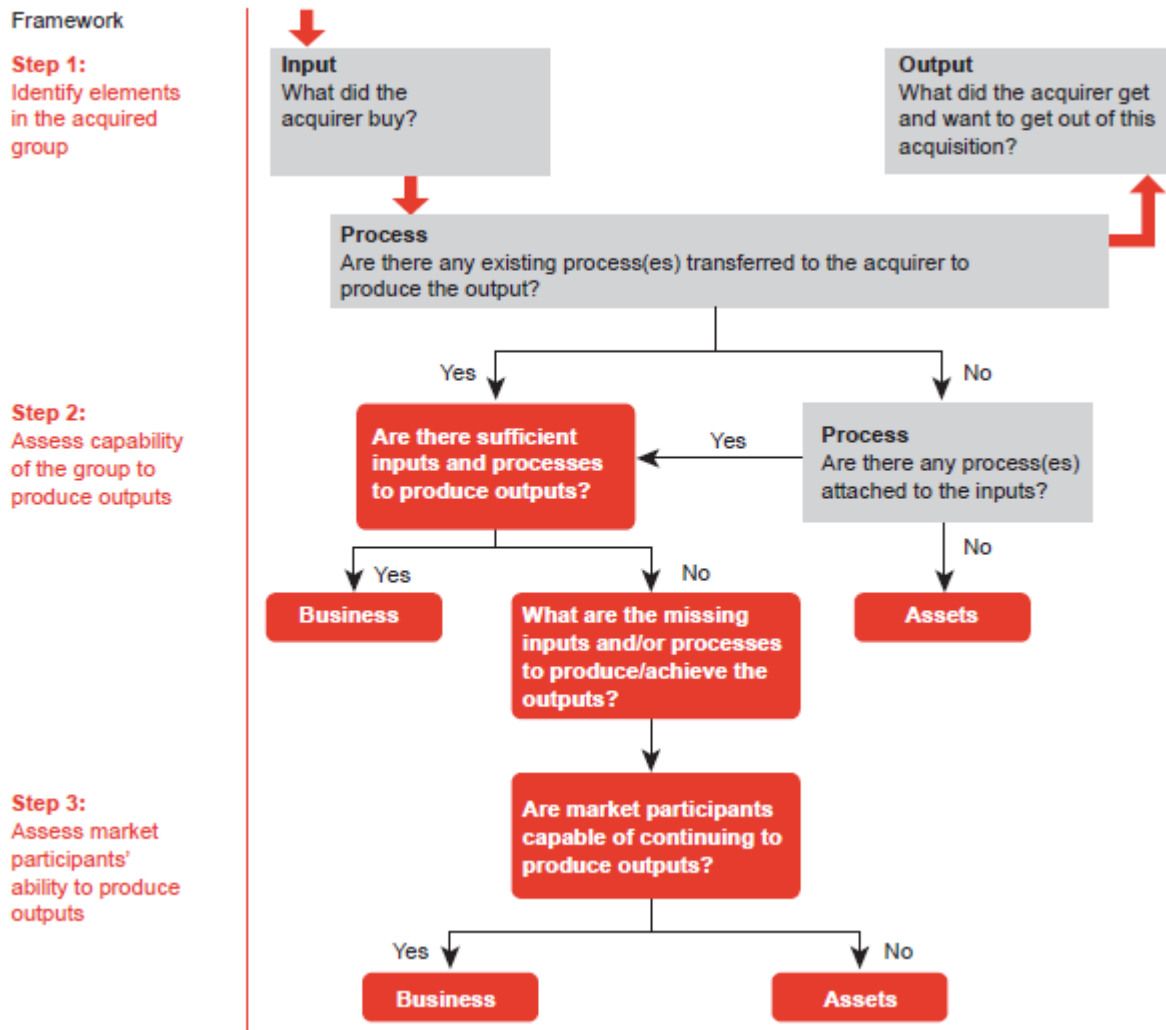
Ces critères sont non cumulatifs et restent une indication qu'entend donner la norme. Il est aussi communément reconnu qu'une entreprise en phase de développement est considérée comme un business si elle possède du personnel capable de développer un produit.

La présence d'un goodwill est une autre caractéristique qui peut être déterminante d'un business. Un acquéreur prudent pensera alors à vérifier si les actifs tangibles et intangibles de l'entreprise acquise ont tous bien été identifiés avant de déterminer si du goodwill est présent. Il apparaît évident que l'absence de goodwill n'est pas un critère déterminant quant à la qualification de business (IASB, 2008).

Pour résumer, l'acquéreur devrait suivre 3 étapes afin de déterminer s'il fait l'acquisition ou non d'un business.

- Identifier les éléments du groupe acquis : qu'a-t-il acheté ? A-t-il fait l'acquisition principalement d'actifs ou y a-t-il également des processus capables de produire des sorties ? Que reçoit l'acquéreur et que veut-il en faire ?
- Examiner la possibilité du groupe acquis de produire des outputs : y a-t-il suffisamment d'éléments acquis et de processus pour produire des sorties ?
- Examiner la capacité des intervenants du marché à produire des sorties : si c'est le cas, alors l'acquéreur est face à un business, sinon il fait l'acquisition d'un groupe d'actifs.

Illustration n°1 : processus décisionnel : acquisition d'une activité ou d'un groupe d'actifs



(PWC Global, 2014)

Illustration

Prenons le cas d'une société ayant pour but la création de jeux vidéo. Son activité consiste principalement en recherche et développement pour un premier jeu, ainsi qu'en développement d'un marché pour celui-ci. Aucun revenu n'a encore été généré et les financements proviennent d'investisseurs extérieurs. La société est composée principalement d'ingénieurs et possède les droits de propriété intellectuelle requis pour créer le jeu vidéo, avec tous les programmes et actifs nécessaires (ordinateur, station de travail, etc.) pour le développer. À ce stade, aucun client ne s'est encore engagé à acheter le jeu en devenir (PWC Global, 2014).

Nous sommes ici en phase de développement, ce dont témoigne l'absence de sortie ou de revenu. Pourtant, dans le cas de l'achat de cette société, celle-ci sera considérée comme un business au sens d'IFRS 3. Nous retrouvons en effet les inputs et processus nécessaires à la définition d'un business. Les inputs sont les droits de propriété intellectuelle utilisés pour créer le jeu, les actifs, comme les stations de travail, et les employés. Les processus sont les parties opérationnelle et stratégique utilisées pour développer le jeu (PWC Global, 2014).

De manière très simple, si l'acquéreur décide de reprendre l'ensemble de la société, c'est-à-dire les inputs et le processus, l'acquisition sera considérée comme celle d'un business.

Par contre, si l'acquéreur décide de ne reprendre qu'une partie des actifs, comme les stations de travail seules, la situation se complique. En effet, d'un point de vue externe simple, la transaction est une acquisition d'actifs puisque l'acquéreur ne reprend aucun processus. Cependant, si les actifs repris peuvent être utilisés, en étant intégrés à ceux d'un participant du marché, de manière à constituer un business, alors la norme désigne l'opération comme une reprise de business également. La définition beaucoup trop large de business permet dès lors à de nombreuses acquisitions d'être qualifiées de regroupement d'entreprises. L'IASB est conscient de cette « faiblesse » et a fait de la définition d'un business une de ses priorités lors de son rapport post-implémentation. Nous reviendrons donc sur le sujet dans la section 2 .

1.3. La méthode de l'acquisition

Nous tenterons ici d'expliquer au mieux la méthode de l'acquisition, ainsi que d'en dégager les principales difficultés qu'elle soulève auprès des préparateurs de comptes.

La méthode de l'acquisition est la méthode comptable qui doit être appliquée lors d'un regroupement d'entreprises. Cette méthode est devenue la seule méthode applicable depuis le remplacement de la norme IAS 22 par l'IFRS 3.

Elle se décline en quatre grandes étapes. Tout d'abord, il faut procéder à l'identification de l'acquéreur, c'est-à-dire déterminer avec certitude l'entreprise qui obtient le contrôle. Cette partie nous renverra brièvement à la norme « IFRS 10 : états financiers consolidés » définissant le contrôle, qui permet d'identifier les parties, ainsi que la détermination de la date d'acquisition. Celle-ci constitue la deuxième étape de la méthode. Bien que cela puisse paraître trivial dans la majorité des cas, certains faits et circonstances peuvent rendre la définition de la date d'acquisition plus complexe. Les premières et deuxième étapes franchies, le préparateur de compte doit comptabiliser et évaluer les actifs identifiables acquis, passifs repris et toute participation ne donnant pas le contrôle, le tout sur pied des principes de la « comptabilisation » et de « l'évaluation ». Enfin, la méthode de l'acquisition exige de déterminer si le regroupement donne lieu à du goodwill ou à un profit provenant d'une acquisition à des conditions avantageuses.

1.3.1. Identification de l'acquéreur

Lors d'un regroupement d'entreprises, nous sommes en présence de plusieurs entités et identifier laquelle de celles-ci est l'acquéreur dans la transaction peut parfois s'avérer difficile, à l'instar de fusions de grands groupes, telle que celle d'AB Inbev et SAB Miller.

Afin d'identifier les différentes parties, nous nous référerons donc à la notion de contrôle, seul véritable moyen de déterminer l'acquéreur dans la transaction. Les normes IFRS étant conçues comme un ensemble, nous retrouverons la notion de contrôle dans la norme « IFRS 10 : États financiers consolidés ».

1.3.1.1. Notion de contrôle

Selon la norme IFRS 10, le contrôle est effectif seulement dans le cas où trois éléments sont réunis. Prenons le cas des sociétés A et B, avec A ayant le contrôle sur B.

Il est requis que A détienne le pouvoir sur B, mais aussi que A soit exposé ou ai droit à des rendements variables en raison de ses liens avec B et être en capacité d'exercer son pouvoir aux fins d'influencer les montants des rendements obtenus (IASB, 2011).

Nous tenterons ci-dessous de définir plus en détail les notions de pouvoir et de rendement, de même que le lien entre celles-ci. La notion de contrôle étant vaste, pouvant se révéler très compliquée et n'étant pas le sujet principal de ce mémoire, nous nous limiterons à des cas relativement simples afin d'en éclairer le sens.

Le pouvoir :

La norme définit le pouvoir comme « les droits effectifs qui donnent la capacité actuelle de diriger les activités pertinentes » (IASB, 2008), ce qui permet de distinguer deux cas de figure fréquents que sont celui d'un actionnariat dispersé d'une part et, d'autre part, celui des actionnariats majoritaires.

Ainsi, dans le cas d'une société possédant 100% des actions avec droits de vote d'une autre, il va de soi que la première a la capacité de diriger les activités de la seconde et qu'elle a en outre une influence considérable sur la rentabilité de la seconde. Notons, du reste, que la majorité des droits de vote n'est cependant pas toujours requise.

Dans le cas d'une société possédant 25% des actions d'une seconde, les 75% restants étant détenus par un actionnariat fortement dispersé, alors la première aura ici aussi le contrôle effectif de la seconde, à la condition, bien entendu, que la probabilité de voir l'actionnariat dispersé de se liguer contre la première société soit faible. (Obert, 2017).

Rendements

Les rendements sont ce qu'un investisseur retire de son investissement. L'investisseur y est exposé en raison de ses liens avec l'entité ; ils peuvent être tantôt positifs, tantôt négatifs. Alors que le pouvoir ne peut être exercé que par une seule entité, les rendements peuvent être partagés entre plusieurs parties. C'est notamment le cas de détenteurs de participations ne donnant pas le contrôle : ceux-ci ont droit à des rendements à la hauteur de leurs participations, au même titre que l'entité contrôlante (IASB, 2011).

Lien entre rendements et pouvoir

Le lien entre rendement et pouvoir est primordial pour déterminer le contrôle. En effet, l'entité possédant le contrôle doit non seulement avoir le pouvoir, être exposée ou avoir droit à des rendements, mais doit également être en mesure d'influencer le montant de ces rendements.

Par souci de clarté, référons-nous à un exemple.

Si la société A détient le pouvoir sur B parce qu'elle possède 100% des actions donnant le droit de vote, alors A est en droit de recevoir des rendements de B, sous forme de dividendes par exemple. Cependant, il apparaît que A agit comme mandataire pour une troisième société, C. Dès lors que C exerce son influence sur les rendements de B, A ne possède pas le contrôle sur B.

Il faut également distinguer notion de contrôle et de propriété. En effet, même si les deux sont souvent liés, il existe de nombreux cas où une société n'ayant aucun droit de propriété sur une autre exerce tout de même un contrôle sur celle-ci. Reprenons nos trois sociétés, A, B et C, dont A possède 100% des actions de B et B possède 100% des actions de C. Bien que A et C ne soient pas directement liées en termes de propriété, il n'en demeure pas moins qu'elle en a le contrôle à travers à ses participations dans B.

Lorsqu'un regroupement d'entreprises est fait par un transfert de liquidités, d'actifs, ou de passifs, la norme nous dit que la société acquéreuse est celle qui, soit transfère les liquidités ou les actifs, soit contracte les passifs. Lorsque le regroupement se fait par un transfert de titres de capitaux propres, l'acquéreur est, dans la plupart des cas, la société émettrice de ces titres. En cas d'acquisition par échange de titre, la norme IFRS 3 fournit d'autres critères pouvant être pris en compte dans la détermination de l'acquéreur, lorsque les modalités d'IFRS 10 ne sont pas suffisantes dans la détermination de l'acquéreur :

- « *Le poids relatif des droits de vote dans l'entité regroupée après le regroupement d'entreprises* » : en général, les actionnaires de l'acquéreur gardent, ou reçoivent, la plus grande partie des droits de vote dans la nouvelle entité, post-regroupement. Il convient de prendre en compte tout ce qui se rapporte aux droits de vote comme des pactes d'actionnaires, mais également des instruments dérivés comme des options, ou encore l'existence de bons de souscription ou de titres convertibles (IASB, 2008).

- « *L'existence d'un important bloc minoritaire de droits de vote dans l'entité regroupée si aucun autre détenteur ou groupe organisé de détenteurs ne dispose d'un bloc significatif de droits de vote* » : lorsqu'il existe des groupes importants de minoritaires, l'acquéreur est en général l'entité dont les détenteurs possèdent le plus grand bloc de droits de vote dans la nouvelle entité (IASB, 2008).
- « *La composition de l'organe de direction de l'entité regroupée* » : si l'entité a le pouvoir de nommer et/ou de révoquer la majorité de l'organe de gestion de la nouvelle entité, alors cette entité possède le contrôle sur le groupe. C'est donc elle qui sera, en général, l'acquéreur (IASB, 2008).
- « *La composition de la direction de l'entité regroupée* » : l'acquéreur sera celui dont la direction dirigera la nouvelle entité regroupée (IASB, 2008).
- « *Les modalités de l'échange des titres de capitaux propres* » : si une surcote est payée pour l'acquisition d'une entité lors d'un regroupement d'entreprises, alors l'acquéreur sera bien souvent l'entité qui paie ce surplus (IASB, 2008).

De manière plus générale, l'acquéreur sera l'entité qui voit sa taille augmenter. Dans le cas où le regroupement se fait avec plus de deux entités, il conviendra également de déterminer laquelle est à l'origine du regroupement.

Acquisition inversée

Lors d'une acquisition par échange de titres, la société émettrice des titres est l'acquéreur au sens d'IFRS 3. Seulement, dans certains cas, cela peut être l'inverse, à savoir que la société émettrice est en réalité la société cible, c'est ce que la norme IFRS 3 qualifie « d'acquisition inversée ».

Ce processus est un mécanisme de regroupement un petit peu particulier, puisque le contrôle revient aux actionnaires de la société cible et non à ceux de la société acquéreuse. Ce genre de mécanisme est régulièrement utilisé par des entités non cotées et qui désirent l'être sans pour autant passer par toutes les exigences, lourdes et coûteuses, qu'impose une entrée en bourse (Emé & Doly, 2012). On retrouve également ce type d'acquisition entre sociétés d'un même groupe, par exemple lorsqu'une société fille prend le contrôle de la mère (Paper, 2007).

La particularité de cette transaction réside dans la divergence des réalités juridiques et comptables : l'entreprise émettrice d'actions est considérée comme l'acquéreur d'un point de vue juridique alors que le point de vue comptable fait de cette même entité une cible.

Pour être en présence d'une acquisition inversée, l'entreprise acquise d'un point de vue comptable doit répondre à la définition d'un business et il convient d'appliquer l'ensemble des principes de comptabilisation et d'évaluation d'IFRS 3, ce y compris l'obligation de comptabiliser du goodwill s'il y a lieu.

En ce qui concerne l'évaluation de la contrepartie transférée, celle-ci est également un rien plus complexe, étant donné que l'entreprise acquéreuse sur le plan comptable n'échange en réalité aucune contrepartie avec l'entité acquise. C'est par contre l'entreprise acquise (sur le plan comptable) qui émet ses titres de capitaux propres. De ce fait, l'évaluation de la contrepartie transférée se fait comme suit : l'acquéreur sur le plan comptable doit estimer le nombre de titres de capitaux propres qu'aurait dû émettre la filiale au plan juridique, afin de donner aux actionnaires de la mère, toujours au sens juridique, un pourcentage de titres identique à celui résultant de l'acquisition inversée (IASB, 2008).

Ainsi, considérant deux sociétés, A et B, avec A d'une valeur de 1000 et B d'une valeur de 3000. Si A absorbe B par acquisition, alors, d'un point de vue économique, A est la cible et B l'acquéreur. Le coût de l'acquisition est donc à voir du point de vue de B et est donc de 1000, c'est-à-dire la juste valeur des actions de B, remise aux actionnaires de A en échange de leur apport (Paper, 2007).

Au niveau des états financiers consolidés, ceux-ci sont présentés sous le point de vue de la mère au niveau juridique, mais en tant que suite de ceux de la filiale juridique. Un ajustement doit cependant être passé au niveau du capital de l'acquéreur au plan comptable, de manière à ce qu'il reflète celui de l'entreprise acquise, toujours au plan comptable (IASB, 2008). Si nous reprenons notre exemple, la société B constate ainsi une augmentation de son capital de 1000.

Selon IFRS 3, les états financiers consolidés doivent donc refléter :

- « Les actifs et les passifs de la filiale sur le plan juridique (l'acquéreur sur le plan comptable) comptabilisés et évalués à leur valeur comptable préalable au regroupement » (IASB, 2008) ;
- « Les actifs et les passifs de la société mère sur le plan juridique (l'entreprise acquise sur le plan comptable) comptabilisés et évalués selon la présente norme » (IASB, 2008) ;
- « Les résultats non distribués et autres soldes de capitaux propres de la filiale sur le plan juridique (l'acquéreur sur le plan comptable) avant le regroupement d'entreprises » (IASB, 2008) ;

- « Le montant comptabilisé pour les titres de capitaux propres émis dans les états financiers consolidés déterminé en ajoutant, aux titres de capitaux propres émis de la filiale sur le plan juridique (l'acquéreur sur le plan comptable) immédiatement avant le regroupement d'entreprises, la juste valeur de la société mère sur le plan juridique (l'entreprise acquise sur le plan comptable) » (IASB, 2008).

Pour les participations ne donnant pas le contrôle, les détenteurs de l'entreprise acquise sur le plan juridique sont considérés comme des participations ne donnant pas le contrôle s'ils refusent d'échanger leurs titres contre ceux de l'entité mère au sens juridique. Ils sont considérés de la sorte du fait de leurs participations donnant droit uniquement au résultat et à l'actif net de la société acquise au plan juridique et non dans l'entité acquise au plan comptable (IASB, 2008).

Les actifs et passifs de l'acquéreur au plan comptable sont comptabilisés et évalués à la valeur comptable qu'ils possédaient avant le regroupement dans les états financiers consolidés. De ce fait, même si les participations ne donnant pas le contrôle sont habituellement évaluées à leurs justes valeurs à la date d'acquisition, celle-ci reflète, lors d'une acquisition inversée et selon IFRS 3, « la quote-part des actionnaires qui n'exercent pas le contrôle dans la valeur comptable préalable au regroupement de l'actif net de l'entreprise acquise sur le plan juridique » (IASB, 2008).

1.3.2. Détermination de la date d'acquisition

Dans la plupart des cas, déterminer la date d'acquisition est relativement simple. Celle-ci correspond au moment où l'acquéreur obtient le contrôle de l'entité acquise, c'est-à-dire lors du transfert des actifs et passifs éventuels en échange de la contrepartie négociée. Mais il existe des situations où date d'acquisition et conclusion de la transaction peuvent différer. Par exemple, il peut être stipulé par contrat que l'acquéreur obtient le contrôle à une date précédant le transfert de contrepartie. Dans ce cas, l'acquéreur doit prendre en compte tout élément ou circonstance lors de la détermination de la date d'acquisition (IASB, 2008).

Exemple : le 1^{er} janvier 2016, la société A achète 51% des actions et droits de vote de la société B. Au 1^{er} janvier 2017, les sociétés A et B conviennent de fusionner, A absorbant B.

Etant donné que l'achat des 51% de B confère à A le droit à des rendements variables, ainsi qu'à la capacité d'influencer sur ces rendements grâce à son pouvoir, A obtient le contrôle de B au 1^{er} janvier 2016 au sens d'IFRS 10. La date d'acquisition au sens d'IFRS 3 sera donc le 1^{er} janvier 2016 et non 2017, qui correspond simplement à un acte juridique. (Obert, 2017)

1.3.3. Mesure et reconnaissance des actifs identifiables acquis, passifs repris et toute participation ne donnant pas le contrôle

Une fois que l'acquéreur est certain d'acquérir un business, il se doit d'identifier l'ensemble des actifs identifiables acquis, passifs repris et toute participation ne donnant pas le contrôle. Pour ce fait, ces actifs et passifs doivent répondre aux critères et définitions du *cadre conceptuel de l'information financière*.

L'IASB définit un actif comme « une ressource contrôlée par l'entité du fait d'événements passés et dont les avantages économiques futurs sont attendus par l'entité. » (IASB, 2008)

Et un passif comme : « une obligation actuelle de l'entité résultant d'événements passés et dont l'extinction devrait se traduire pour l'entité par une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques. » (IASB, 2008)

L'acquéreur se doit d'évaluer les actifs identifiables acquis, les passifs repris et la part des intérêts minoritaires indépendamment du goodwill.

Tandis que les actifs et passifs seront évalués à leur juste valeur, les intérêts minoritaires seront évalués soit à leur juste valeur, soit à la quote-part des minoritaires dans l'actif net identifiable de l'entité acquise.

1.3.3.1. Principe de comptabilisation

Le principe de comptabilisation requiert que les actifs et passifs acquis remplissent 3 conditions.

La première condition est de conformer les actifs et passifs aux critères et définitions du *Cadre conceptuel de l'information financière*, telles que reprises au point précédent.

La deuxième condition de comptabilisation requiert que la première condition soit remplie à la date de la transaction. Ce n'est pas anodin, car les coûts que pourrait engendrer une restructuration future, par exemple, ne remplissent pas la définition d'un passif à la date d'acquisition et ne sont donc pas à considérer comme un passif dans le cadre d'un regroupement d'entreprises (IASB, 2008).

Finalement, la troisième condition de comptabilisation est que ces actifs et passifs doivent faire partie de l'échange entre l'acquéreur et l'entreprise active et non faire l'objet d'une autre transaction, quand bien même celle-ci apparaîtrait entre les deux entités (IASB, 2008).

Le principe de comptabilisation peut amener l'acquéreur à reconnaître des actifs ou passifs que l'entreprise acquise n'avait pas comptabilisés. C'est le cas pour tout élément d'actif développé en interne. Une marque par exemple.

En effet, si l'on se réfère à IAS 38, il est stipulé qu'une immobilisation incorporelle développée en interne est évaluée aux coûts générés lors de la phase de développement, diminués de leurs amortissements (IASB, 2004).

Par contre, lors d'un regroupement d'entreprises, IAS 38 nous indique que l'immobilisation incorporelle acquise à cette occasion doit être évaluée à sa juste valeur, à la date d'acquisition, et donc rendre compte des attentes de rentabilité future. (IASB, 2004)

L'acquéreur devra comptabiliser les immobilisations incorporelles identifiables séparément du goodwill. L'acquéreur pourra déterminer si ces immobilisations sont identifiables à partir de deux critères : soit de séparabilité, soit légal-contractuel.

Critère de séparabilité

Ce critère représente la possibilité pour une immobilisation incorporelle d'être dissociée de l'entreprise acquise. L'immobilisation peut donc être vendue, cédée ou concédée au travers d'une licence, séparément de l'entreprise à laquelle elle appartient. L'intention de l'acquéreur importe peu, dès lors que le critère est respecté si la possibilité existe, qu'elle se traduise dans les faits ou non. Il conviendra malgré tout de se ménager des preuves de transactions mettant en jeu des actifs similaires, même si ces transactions sont rares. (IASB, 2008)

Critère légal contractuel

Une immobilisation incorporelle répond au critère légal contractuel quand celle-ci découle de droits provenant d'un contrat ou d'autres droits, comme un brevet. Le critère est respecté même s'il est impossible de séparer l'immobilisation de l'entreprise ou d'autres droits et obligations (IASB, 2008).

Afin de permettre l'utilisation d'autres IFRS, l'acquéreur doit classer, à la date d'acquisition, les actifs identifiables acquis et les passifs repris. Pour effectuer son classement, l'acquéreur doit prendre en compte tout élément qui peut l'aider dans sa décision, comme la présence d'un contrat, l'environnement économique, ses propres politiques comptables, etc (IASB, 2008).

1.3.3.2. Principe d'évaluation

Nous commencerons par définir ce qu'est la juste valeur. Élément clé, elle s'oppose au coût historique, longtemps utilisé en comptabilité. La juste valeur, provenant de l'anglais « Fair Value » est apparue pour la première fois en 1975 dans une norme de « Financial accounting standards board », aux États unis (Financial Accounting Standard Board, 2015).

Apparue dans les IAS en 1995 au travers de l'IAS 32 puis IAS 39, la notion de juste valeur est aujourd'hui retrouvée dans la plupart des IFRS (Obert, 2017).

La juste valeur est définie dans la norme IFRS 13 : Évaluation à la juste valeur, comme « le prix qui serait reçu pour la vente d'un actif ou payé pour le transfert d'un passif lors d'une transaction normale entre des intervenants du marché à la date d'évaluation. » (IASB, 2011)

Le principe d'évaluation requiert de l'acquéreur qu'il évalue les actifs identifiables acquis et les passifs repris à leur juste valeur à la date d'acquisition.

Au niveau des participations ne donnant pas le contrôle, celle-ci sont évaluées soit à la juste valeur, « soit pour la quote-part de l'actif net identifiable comptabilisé de l'entreprise acquise à laquelle donnent droit ces titres représentant des droits de propriété actuels » (IASB, 2008)

1.3.3.3. Exception aux principes de comptabilisation et/ou d'évaluation

Il existe un nombre limité d'exceptions au principe de comptabilisation et/ou au principe d'évaluation. Du fait de ces exceptions, certains éléments seront tantôt évalués en fonction d'autres IFRS, tantôt à un montant autre que leur juste valeur à la date d'acquisition.

Nous commencerons par développer l'exception au principe de comptabilisation avec les passifs éventuels, pour passer ensuite aux exceptions à la fois au principe de comptabilisation et d'évaluation avec l'impôt sur le résultat, les avantages du personnel et les actifs compensatoires.

Illustration n°2 : tableau des exceptions

	Exception au principe de comptabilisation	Exception au principe d'évaluation
Passifs éventuels	✓	⊗
Impôts sur le résultat	✓	✓
Avantages du personnel	✓	✓
Actifs compensatoires	✓	✓
Droits recouvrés	⊗	✓
Transactions dont le paiement est fondé sur des actions	⊗	✓
Actifs détenus en vue de la vente	⊗	✓

(IASB, 2008)

Les passifs éventuels :

Un passif éventuel est défini par la norme IAS 37 comme :

- « Une obligation potentielle résultant d'évènements passés et dont l'existence ne sera confirmée que par la survenance (ou non) d'un ou plusieurs évènements futurs incertains qui ne sont pas totalement sous le contrôle de l'entité » (IASB, 2003),
- Ou « une obligation actuelle résultant d'évènements passés, mais qui n'est pas comptabilisée, car
 - Il n'est pas probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques soit nécessaire pour éteindre l'obligation,
 - Ou le montant de l'obligation ne peut être évalué avec une fiabilité suffisante. »
 (IASB, 2003)

Lors d'un regroupement d'entreprises, les dispositions de la norme IAS 37 ne sont pas applicables quant à la détermination des passifs éventuels à comptabiliser.

La norme IFRS 3 nous dit que l'acquéreur se devra de comptabiliser, à la date d'acquisition, un passif éventuel uniquement dans certaines conditions. Autrement dit, l'acquéreur reconnaîtra un passif éventuel uniquement « s'il s'agit d'une obligation découlant d'évènements passés et sa juste valeur peut être déterminée de manière fiable » (IASB, 2008).

La norme requiert également qu'un passif éventuel soit comptabilisé même s'il n'est pas probable qu'il engendre une sortie de ressources représentative d'avantages économiques pour éteindre l'obligation.

Impôts sur le résultat

Concernant l'impôt sur le résultat, l'acquéreur doit se référer à IAS 12 pour son traitement. Les actifs ou passifs d'impôt différé découlant des actifs acquis et des passifs repris doivent être évalués et comptabilisés conformément à IAS 12 (IASB, 2008).

Avantages du personnel

Les passifs (ou actifs) concernant les avantages du personnel de l'entreprise acquise doivent être comptabilisés et évalués selon IAS 19 (IASB, 2008).

Actifs compensatoires

Le vendeur peut prévoir une de garantie couvrant l'incertitude d'un passif.

Imaginons par exemple qu'il existe, au moment de la vente, un litige en cours. Il apparaît clairement que l'entreprise perdra ce litige, mais il lui est impossible d'évaluer le montant qui devra alors être déboursé. Le vendeur peut alors concéder une clause de garantie au contrat : si le jugement condamne la partie succombante à un montant dépassant un certain montant, le vendeur versera alors une indemnité à l'acquéreur, à hauteur de ce qui aura été convenu au contrat.

Dans le chef de l'acquéreur, celui-ci obtient un actif compensatoire qu'il devra comptabiliser en même temps que l'élément couvert par la garantie. L'acquéreur se doit de comptabiliser le passif et l'actif compensatoire au même moment, mais également sur une même base, par exemple à la date d'acquisition à sa juste valeur pour l'un comme pour l'autre (IASB, 2008).

Dans certaines situations, la garantie d'indemnisation peut porter sur des actifs ou passifs faisant exception aux principes de comptabilisation ou d'évaluation. C'est notamment le cas lorsque cette garantie porte sur un passif éventuel, qui ne peut être comptabilisé à la date d'acquisition, car il est impossible à cette date d'évaluer sa juste valeur de manière fiable. Cela peut également être le cas lorsque la garantie couvre des avantages au personnel (IASB, 2008).

Dans le cas où la garantie couvre un actif ou passif dérogeant au principe de comptabilisation ou d'évaluation, l'actif compensatoire est comptabilisé et évalué selon les mêmes critères que ceux utilisés pour évaluer l'élément que couvre la garantie d'indemnisation (IASB, 2008).

Droits recouvrés

Lors d'un regroupement d'entreprises, il peut arriver que l'acquéreur recouvre un droit qu'il avait précédemment donné à l'entreprise acquise, comme l'utilisation d'une technologie ou d'une marque dans un contrat de franchise. (FASB, 2006)

Un droit recouvré doit être comptabilisé en tant qu'immobilisation incorporelle et doit être amorti sur la durée de vie résiduelle du contrat par lequel ce droit a été octroyé.

Transaction dont le paiement est fondé sur des actions

Pour évaluer ce type de transaction, l'acquéreur doit se référer à IFRS 2 : Paiement fondé sur des actions. L'évaluation doit se faire à la date d'acquisition et concerne un passif ou un instrument de capitaux propres dont le paiement se base sur des actions.

La norme IFRS 2 nous dit qu'une transaction dont l'accord de paiement est basé sur des actions peut être définie comme un accord entre deux parties ; l'entité et l'autre partie, donnant à l'autre partie le droit de recevoir soit de la trésorerie ou d'autres actifs pour un montant équivalent à la valeur ou au cours des instruments de capitaux propres de l'entité ou d'une entité de son groupe, soit directement aux instruments de capitaux propres de l'entité ou d'une entité du même groupe (IASB, 2008).

Actifs détenus en vue de la vente

Les actifs ou groupes d'actifs acquis qui sont détenus en vue de la vente doivent être évalués par l'acquéreur selon IFRS 5 : Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées.

Le paragraphe 15 d'IFRS 5 nous dit qu'une entité doit évaluer un actif non courant (ou un groupe d'actif), dans le cas où il est détenu en vue de sa vente, à la valeur la plus faible entre sa valeur comptable et sa juste valeur moins les frais de vente (IASB, 2009).

Le paragraphe 16, plus spécifique au regroupement d'entreprises, ajoute qu'en cas d'actif nouvellement acquis, le paragraphe 15 s'applique et l'acquéreur se doit d'évaluer l'actif, lors de la première comptabilisation, au plus bas entre sa valeur comptable qu'il aurait eu s'il n'était pas classé comme destiné à la vente et sa juste valeur diminuée des coûts de vente (IASB, 2009).

1.3.4. Comptabiliser et évaluer le goodwill ou le profit résultant d'une acquisition à des conditions avantageuses.

Définition du goodwill

L'IASB définit le goodwill comme « un actif représentant les avantages économiques futurs résultant des autres actifs acquis lors d'un regroupement d'entreprises qui ne sont pas identifiés individuellement et comptabilisés séparément » (IASB, 2008).

Dans la pratique, le goodwill représente le fait qu'un acquéreur est souvent prêt à payer un prix plus élevé que la valeur totale des capitaux propres de l'entreprise qu'il acquiert, et ce, en fonction des avantages économiques futurs que cette acquisition pourrait lui apporter. C'est donc la différence entre le montant total des actifs identifiables acquis et passifs repris et le prix payé par l'acquéreur.

Les avantages économiques futurs peuvent apparaître sous différentes formes, comme des synergies entre actifs acquis, l'élimination d'un concurrent, etc.

Le goodwill est donc un actif, mais qui n'est pas amorti. Il est testé au minimum annuellement et également à chaque fois qu'il existe une indication pour dépréciation (IASB, 2008).

Comptabilisation

L'acquéreur comptabilise le goodwill à la date d'acquisition et l'évalue selon le calcul suivant :

- Contrepartie transférée, évaluée selon IFRS 3, c'est-à-dire dans la plupart des cas à sa juste valeur à la date d'acquisition.
- + Montant de toute participation ne donnant pas le contrôle évalué selon IFRS 3.
- + Dans le cas où le regroupement se fait en plusieurs étapes, les titres de capitaux propres précédemment détenus par l'acquéreur dans l'entreprise acquise, évalués à la juste valeur à la date d'acquisition.
- Solde des montants des actifs identifiables acquis et des passifs repris, à la date d'acquisition et évalué selon IFRS 3.

Gain d'acquisition

Il peut également arriver qu'une acquisition se fasse à des conditions avantageuses, c'est-à-dire à un prix inférieur à la valeur réelle des capitaux propres de l'entreprise – l'acquéreur réalisera alors un gain d'acquisition. Plusieurs raisons peuvent exister pour le justifier : il traduit tantôt la bonne négociation de l'acquéreur, tantôt la compensation du risque pris par l'acquéreur dans une situation de quasi-faillite de la cible.

Dans le cas d'une acquisition à des conditions avantageuses, le montant des actifs identifiables et des passifs repris à la date d'acquisition évalués selon IFRS 3 dépasse le total de la contrepartie transférée, des participations ne donnant pas le contrôle et éventuellement des titres de capitaux propres réévalués à la date d'acquisition dans le cas d'un regroupement par étape.

Avant de comptabiliser un gain sur acquisition, l'acheteur doit se montrer prudent et revérifier s'il a bien identifié tous les actifs et passifs repris. Une fois qu'il est certain d'avoir identifié tous les actifs et passifs, il doit s'assurer que l'évaluation et la comptabilisation sont faites de manière à respecter la norme. Cette deuxième vérification porte sur les actifs identifiables et passifs repris, les participations ne donnant pas le contrôle, les titres de capitaux propres précédemment détenus dans le cas d'un regroupement par étapes et la contrepartie transférée (IASB, 2008).

Dans le cas où, après cet examen, l'acquéreur dégage toujours un profit sur l'acquisition, l'acquéreur doit comptabiliser le profit en résultat net, et ce à la date d'acquisition (IASB, 2008).

1.4. Contrepartie transférée

La contrepartie transférée correspond à ce que l'acquéreur échange en contrepartie de l'entité acquise. L'échange peut être composé de trésoreries, d'autres actifs, d'une entité filiale de l'acquéreur et d'une contrepartie éventuelle. Lors d'un regroupement d'entreprises, les contreparties transférées doivent être évaluées à leur juste valeur à la date d'acquisition. Cette juste valeur est la somme des actifs transférés, des dettes contractées et des titres de capitaux propres émis.

Dans le cas où la valeur des contreparties transférées ne correspondait pas, à la date d'acquisition, à la valeur comptable des éléments, l'acquéreur doit réévaluer ces éléments et enregistrer un profit ou une perte résultant de cette réévaluation. Dans le cas où les éléments transférés restent sous le contrôle de l'acquéreur, par exemple lorsque ceux-ci sont transférés à l'entité acquise plutôt qu'à ses anciens détenteurs, l'acquéreur doit évaluer ces éléments à leur valeur comptable juste avant l'acquisition et aucun profit ou perte n'est enregistré en résultat net (IASB, 2008).

Contrepartie éventuelle

Une contrepartie éventuelle représente une obligation, souvent dans le chef de l'acquéreur, de transférer soit des actifs soit des parts de capital supplémentaire sous certaines conditions. Ces conditions peuvent être basées sur la valeur du titre de l'entreprise, l'atteinte d'un seuil de résultat, la validation d'une étape dans le développement d'un produit, etc. Il arrive également que le transfert se fasse dans l'autre sens, c'est-à-dire que si l'entreprise acquise ne remplit pas ses objectifs, l'acquéreur aura le droit de récupérer une partie de la considération transférée (Dorata & Perez Zaldivar, 2010).

La difficulté qui émane de ce type de contrepartie est qu'il est nécessaire selon IFRS 3 de les évaluer à leurs justes valeurs. Or les événements auxquels sont liées les contreparties sont incertains par nature et il est souvent difficile de dire dans quelle mesure ceux-ci se réaliseront.

Prenons par exemple le cas d'une entreprise pharmaceutique qui développe un vaccin et est rachetée alors que celui-ci est toujours en phase de recherche. Pour éviter à l'acquéreur de payer pour quelque chose qui n'aboutira peut-être jamais et pour encourager l'entreprise à développer son vaccin, les deux parties peuvent se mettre d'accord sur des contreparties éventuelles. Elles établiront un ensemble de paliers, composés d'objectifs à atteindre par la cible et donnant droit au transfert, par l'acquéreur, d'une contrepartie supplémentaire.

Lorsque la contrepartie éventuelle répond à la définition d'un instrument financier, l'acquéreur devra enregistrer une obligation de payer celle-ci soit en passif financier soit en capitaux propres. Il se basera pour ce faire sur le paragraphe 11 d'IAS 32 : *instruments financiers : présentation* qui donne la définition d'un instrument de capitaux propres et d'un passif financier. Le droit de récupérer une contrepartie déjà transférée dans le cas où certaines conditions sont remplies sera enregistré en tant qu'actif par l'acquéreur (IASB, 2008).

1.5. Période d'évaluation

La période d'évaluation est la période qui succède à la date d'acquisition et durant laquelle l'acquéreur recherche toute information qui lui permettra d'ajuster les montants provisoires des actifs et passifs qu'il aura comptabilisés. Durant cette période, l'acquéreur tente d'obtenir les informations qui lui permettront d'identifier et évaluer les quatre éléments suivants :

- Actifs identifiables, passifs repris et participation ne donnant pas le contrôle,
- Contrepartie transférée (ou autre montant permettant l'évaluation du goodwill),
- Lorsque le regroupement est réalisé par étapes, les titres de capitaux propres détenus avant la prise de contrôle par l'acquéreur dans l'entreprise acquise,
- Le goodwill ou profit résultant d'une acquisition à conditions avantageuses.

Cette période, de maximum un an à partir de la date d'acquisition, se termine dès qu'il n'est plus possible pour l'acquéreur d'obtenir plus d'informations, soit en raison des réponses obtenues, soit parce qu'il est tout simplement impossible d'en obtenir davantage.

L'acquéreur doit être prudent et prendre en compte tous les éléments et critères pertinents afin de déterminer si un ajustement est nécessaire suite à de nouvelles informations. Il convient de distinguer si les événements sont survenus avant ou après la date d'acquisition : aucun ajustement ne devrait être passé pour ceux qui surviendraient après la date d'acquisition (IASB, 2008).

Cet ajustement aura comme contrepartie le montant du goodwill. En effet, si un ajustement à la hausse est passé dans l'évaluation d'un actif, cela diminuera inmanquablement la valeur du goodwill. A l'inverse, un ajustement à la baisse verra la valeur du goodwill augmenter.

Dans le cas où la comptabilisation initiale ne serait pas achevée à la fin de la période de présentation, l'acquéreur doit signaler, dans ses états financiers, quels éléments sont inachevés, ainsi que les montants provisoires pour ceux-ci. Durant toute la période d'évaluation, chaque élément nouveau d'information doit amener l'acquéreur à revoir ses chiffres, et ce comme si l'information était connue depuis le début. C'est également le cas si des actifs ou passifs supplémentaires venaient à être révélés suite à de nouvelles informations. Ceux-ci seront alors comptabilisés comme si l'information était connue depuis la date d'acquisition et que l'acquéreur comptabilisera ces actifs et passifs à la date d'acquisition (IASB, 2008).

Une fois la période d'évaluation terminée, la comptabilisation d'un regroupement d'entreprises ne sera modifiée qu'en cas d'erreur à corriger. Cela se fera en suivant IAS 8 : Méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs (IASB, 2008).

1.6. Déterminer ce qui fait partie de la transaction

Il arrive que deux entreprises qui se regroupent aient une relation préexistante, contractuelle ou non, bien avant que l'une décide d'acquérir l'autre. C'est par exemple le cas lorsqu'une entreprise décide d'acquérir l'un de ses fournisseurs ou lorsque ces deux entreprises sont en litige. Dans ce cas, l'acquéreur devra séparer ce qui fait partie de l'acquisition et ce qui fait partie de la relation qui préexistait.

Pour ce faire, l'acquéreur ne doit reconnaître que la contrepartie transférée contre les actifs acquis et passifs repris de l'entreprise acquise, selon la méthode de l'acquisition. Tout autre montant ne faisant pas partie du regroupement d'entreprises devra être évalué selon les IFRS correspondants (IASB, 2008).

Dans le cas où le regroupement met un terme à cette relation préexistante, un profit ou une perte devra être comptabilisé(e) par l'acquéreur de la manière suivante :

- Lorsque la relation est non-contractuelle, l'acquéreur comptabilisera le profit ou la perte résultant de la transaction à la juste valeur ;
- Lorsque la relation est contractuelle, l'acquéreur enregistrera une perte ou un profit pour le plus petit des montants entre
 - La différence, favorable ou défavorable, entre le montant repris dans le contrat et le montant qui aurait été obtenu si le contrat avait été honoré, pour des éléments semblables ou similaires, selon des conditions normales de marché,
 - Et le montant des clauses de règlement éventuelles en faveur de l'intervenant pour qui le contrat est dit défavorable. (IASB, 2008)

L'écart sera à intégrer au regroupement d'entreprises lorsque les clauses de règlement sont inférieures à la différence entre le contrat et les conditions normales de marché.

1.7. Informations à fournir

L'information à fournir par l'acquéreur doit permettre au lecteur d'évaluer la nature et l'impact financier d'un regroupement d'entreprises. Pour ce faire, l'acquéreur devra divulguer des informations comme :

- Le nom et description de l'entreprise,
- Le pourcentage de titre acquis,
- Une explication des facteurs menant au goodwill,
- La juste valeur à la date d'acquisition de la contrepartie transférée détaillée par catégorie de contrepartie,
- Une description des accords de contrepartie éventuelle et les actifs compensatoires,
- Les créances acquises
- L'impact du regroupement sur les activités et le résultat net comptabilisé à partir de la date d'acquisition

La norme demande également à l'acquéreur de présenter l'impact qu'auraient eu les regroupements sur les activités et le résultat net si ces regroupements avaient eu lieu à l'ouverture de la période de reporting. Ce processus est souvent compliqué et coûteux pour l'entité et n'a parfois que très peu d'intérêt.

Pour permettre aux utilisateurs des comptes d'évaluer les effets des ajustements comptabilisés, l'acquéreur doit également fournir des informations à propos des regroupements d'entreprises qui se sont déroulés durant l'année de reporting (IASB, 2008).

1.8. Regroupement d'entreprises impliquant des sociétés sous contrôle commun

Dans certains cas de figure, un regroupement d'entreprises peut avoir lieu entre deux entités qui sont contrôlées, in fine, par une même partie ou un même groupe. Pour être en présence d'un regroupement sous contrôle commun, la partie possédant le contrôle doit être la même aussi bien avant qu'après le regroupement et ce contrôle ne peut pas être temporaire.

Ce type de regroupement ne tombe pas dans le champ d'application d'IFRS 3.

La norme nous donne donc un guide d'application de manière à déterminer si un regroupement implique des sociétés sous contrôle commun ou non.

Nous retrouvons dans la détermination du contrôle commun la notion de pouvoir expliquée auparavant. Dans ce cas précis, un groupe de personnes possède le contrôle sur une entité si, à la suite d'accords contractuels, ce même groupe a le pouvoir, ici de manière collective, de diriger les politiques financières et opérationnelles en vue d'en retirer des avantages. Pour être qualifié de regroupement d'entreprises sous contrôle commun, il faut donc que le groupe possède le pouvoir sur les deux entités, aussi bien avant qu'après le regroupement, et il faut également que ce pouvoir ne soit pas temporaire (IASB, 2008).

Bien qu'il ne soit pas défini dans les normes IFRS, le cabinet Grant Thornton ajoute que l'adjectif « temporaire » désigne en général quelque chose de bref ou d'éphémère. Toujours selon le cabinet, le fait que le pouvoir ne puisse être temporaire est voulu afin d'éviter que certaines transactions ne soient structurées que de manière à ne pas tomber dans le champ d'IFRS 3, et ses exigences (Grant Thornton, 2015).

Dans certains cas, la personne ou groupe de personnes possédant le contrôle peuvent ne pas être assujettis aux normes IFRS. Il arrive donc que des entreprises, pourtant sous contrôle commun, ne se retrouvent pas dans les mêmes états financiers consolidés. Cela n'empêche nullement la transaction d'être considérée comme regroupement d'entreprises sous contrôle commun (IASB, 2008).

L'importance des intérêts minoritaires avant et après le regroupement, ainsi que le fait que l'entité se regroupant soit une filiale ayant été exclue du champ de consolidation, n'est pas pertinent dans la détermination de la transaction. (IASB, 2008)

Les acquisitions sous contrôle commun posent aujourd'hui un problème aux préparateurs de compte, dans la mesure où aucune norme IFRS ne donne d'indication quant au traitement comptable de ce type d'acquisition. L'IASB en est conscient et a fait de ce type d'acquisition l'un des points à revoir et compléter.

Le problème est donc qu'en l'absence de norme donnant des lignes de conduite aux préparateurs, les entreprises doivent appliquer l'IAS 8. Cette norme nous dit que « en l'absence d'une norme ou d'une interprétation spécifiquement applicable à une transaction, un autre événement ou condition, la direction devra faire usage de jugement pour développer et appliquer une méthode comptable (...) » (Focus ifrs, 2017).

Autrement dit, lorsqu'une transaction comptable ne tombe dans le champ d'application d'aucune norme, le management doit développer sa propre approche comptable de manière à refléter au mieux la transaction et à fournir des informations pertinentes et fiables.

Selon Grant Thornton, deux méthodes comptables sont les plus adaptées et utilisées en pratique : la méthode d'évaluation du prédécesseur ou l'application de la méthode d'acquisition selon IFRS 3 (Grant Thornton, 2015).

Méthode d'évaluation du prédécesseur

Étant donné que cette méthode n'est décrite dans aucune IFRS, des alternatives existent et leurs divergences seront expliquées un peu plus loin.

Cette méthode consiste en réalité à reprendre les différents actifs acquis et passifs repris à leurs valeurs comptables telles que présentées dans les comptes de l'entité acquise et non à leur juste valeur. En outre, aucun goodwill n'est enregistré et la différence entre le coût d'investissement de l'acquéreur et les capitaux propres de la cible est présentée comme une réserve intégrée dans les capitaux lors de la consolidation. Il est également commun, à l'instar de ce que demande IFRS 3, que des chiffres comparatifs soient présentés, de manière à montrer l'impact qu'aurait eu l'acquisition si elle avait eu lieu en début de période de présentation (Grant Thornton, 2015).

On retrouve ainsi, pour les actifs acquis et passifs repris, une évaluation à la valeur comptable que possèdent ces actifs et passifs au moment du regroupement. Contrairement à la méthode d'acquisition, aucun ajustement afin d'obtenir la juste valeur n'est enregistré, mais on retrouve par contre des ajustements en vue d'obtenir une politique comptable harmonisée (Grant Thornton, 2015).

Au niveau des actifs intangibles et passifs éventuels, ceux-ci ne sont enregistrés avec la méthode du prédécesseur que s'ils étaient déjà reconnus selon les normes afférentes. Cela allège donc le travail du management, qui ne doit donc pas tenter d'évaluer ses actifs intangibles à leur juste valeur, comme il devrait le faire en utilisant la méthode d'acquisition (Grant Thornton, 2015).

Aucun goodwill n'est enregistré et la différence entre la valeur des capitaux propres repris et le prix payé pour ceux-ci est enregistrée en réserve spéciale. A nouveau, cette méthode diffère de la méthode d'acquisition qui consiste à enregistrer un goodwill, ou un profit résultant d'une acquisition à des conditions avantageuses, suivant que la contrepartie transférée respectivement excède, ou non, les actifs acquis, passifs repris et participations ne donnant pas le contrôle (Grant Thornton, 2015).

En matière de participations ne donnant pas le contrôle, celles-ci sont mesurées à la quote-part de la valeur comptable des actifs et passifs auxquels ils sont liés. Cette méthode est la seule possible pour la méthode du prédécesseur, alors que la méthode de l'acquisition donne le choix entre la juste valeur d'une part et, d'autre part, la quote-part des actifs nets identifiables de la cible (Grant Thornton, 2015).

Au niveau des coûts de la transaction, les deux méthodes s'accordent et enregistrent ceux-ci directement dans le compte de résultat (Grant Thornton, 2015).

Quant au compte de résultat, bien que certains cas mènent à des divergences, celui-ci comprend, avec la méthode du prédécesseur, les résultats de l'année des deux entités se regroupant, peu importe la date du regroupement. Pour la méthode de l'acquisition, le compte de résultat ne prend en compte que les résultats de l'entité acquise à partir de la date d'acquisition (Grant Thornton, 2015).

Enfin, au niveau des informations comparatives, celles-ci sont reformulées en montrant les états financiers comme si le regroupement avait eu lieu en début de période de présentation. Concernant la méthode de l'acquisition, Grant Thornton nous dit qu'aucun retraitement n'est effectué (Grant Thornton, 2015). Nous verrons cependant que le paragraphe B64 (q) demande que des chiffres soient présentés comme si le regroupement avait eu lieu en début de période de présentation.

Étant donné qu'aucune IFRS ne détaille cette méthode d'évaluation, certaines divergences existent. On retrouvera par exemple certaines entités qui, au niveau du compte de résultat, ne combinent ceux-ci qu'à partir de la date d'acquisition et non pour l'année complète. Il arrivera également que les valeurs comptables enregistrées ne soient pas celle de l'entité acquise, mais bien celle qui aurait été enregistrée du point de vue des états financiers consolidés de l'entité possédant le contrôle. Au niveau des périodes comparatives, certains font le choix de ne reformuler leurs chiffres qu'à partir de la date d'acquisition et non au début de la période de présentation (Grant Thornton, 2015).

Lors du « Global preparers forum meeting » du 8 mars 2017, les regroupements d'entreprises sous contrôle commun ont fait l'objet de plusieurs observations et questionnements : comment les regroupements d'entreprises sous contrôle commun étaient appliqués en pratique et comment ils devraient l'être selon l'IASB (IASB, 2017).

Au niveau de la pratique, on retrouve essentiellement les mêmes résultats que ceux donnés par Grant Thornton, résumés ci-dessus.

Au niveau de l'IASB, le projet portant sur les regroupements sous contrôle commun reste en cours d'élaboration. Suite à leurs recherches, le board a développé une première approche préliminaire. Selon eux, deux approches devraient être explorées, la première étant d'utiliser la méthode du prédécesseur pour tous les regroupements d'entreprises sous contrôle commun, ce qui serait la méthode la plus simple, mais aussi celle permettant le plus de comparaison entre deux regroupements. La deuxième serait d'utiliser cette méthode par défaut, à moins que les transactions montrent des caractéristiques spécifiques, ce qui nécessiterait une analyse de la situation par le management des entités (IASB, 2017).

Au niveau de l'application de la méthode du prédécesseur, l'IASB est d'avis que la méthode devrait refléter la vue des entités combinées et non celle de la partie possédant le contrôle. Les entités devraient donc utiliser la valeur comptable de l'entité transférée et ne devrait pas publier d'information comparative (IASB, 2017).

1.9. Synthèse de décisions rendues par les régulateurs nationaux extraites de la base de données de l'ESMA

L'ESMA est une entité indépendante de l'Union européenne, ayant pour rôle de protéger les investisseurs en supervisant les informations financières et en maintenant une certaine stabilité dans le système financier européen.

Deux fois par an, elle publie des décisions prises par des régulateurs nationaux dans le but de fournir aux émetteurs d'états financiers ou aux utilisateurs de ceux-ci des informations pertinentes sur l'application des normes IFRS (ESMA, s.d.). Cette partie de notre mémoire a donc pour but de réaliser une synthèse des décisions rendues publiques concernant la norme IFRS 3 et son application.

1.9.1. Décision n° 1 : définition d'un business

La compagnie ayant émis les états financiers est active dans l'industrie du transport fluvial.

En 2010, l'entreprise M acquiert toutes les participations dans une société B à une société A. Cette compagnie B possède des participations à 100% dans 4 entités (C1 à C4), qui elles-mêmes détiennent des participations, à des pourcentages variables, dans 4 entités (D1 à D4), qui possèdent et opèrent chacune un ou deux navires.

Aucun employé n'est enregistré dans la société B acquise ou ses filiales, car la plupart des activités sont externalisées. Tous les employés de la compagnie A, qui géraient entre autres les entités, font partie d'une société de management qui ne faisait pas partie de la transaction. Trois employés de la société de management se sont cependant vu offrir un poste chez l'acquéreur et l'ont accepté.

Les entités D1 à D4, qui possédaient les navires, avaient un accord avec la société de management concernant l'affrètement des navires, l'achat et la vente.

L'entreprise M a enregistré et comptabilisé la transaction comme étant une acquisition d'actifs, enregistrant de cette manière la contrepartie et les coûts de transaction comme prix d'acquisition des navires. L'entreprise considérait que l'entité acquise, B, ne constituait pas un business étant donné que toutes les activités commerciales et techniques étaient externalisées auprès de la société de management ou d'une entreprise indépendante. Par conséquent, elle a seulement considéré l'acquisition des navires .

Le régulateur estime que l'entreprise M n'a pas respecté les exigences d'IFRS 3 et aurait dû reconnaître cette transaction comme un regroupement d'entreprises et non une acquisition d'actifs.

En appliquant la définition d'un business d'IFRS 3, décrit comme un ensemble d'activité et d'actifs pouvant être mené de manière à produire des avantages économiques, l'acquéreur aurait dû reconnaître la transaction comme un regroupement d'entreprises. Le paragraphe B7 déclare qu'un business est composé d'inputs et de processus qui, appliqués à ces inputs, sont capables de produire des outputs. Selon le régulateur, les inputs sont les participations dans les compagnies possédant les navires, les accords d'affrètement, les relations clients. Les processus sont notamment les activités concernant l'affrètement et le fonctionnement des navires et les outputs sont les profits générés par des accords d'affrètement.

De plus, le paragraphe B11 nous dit que l'intention de l'acquéreur importe dans la définition du business et donc, qu'il n'est pas pertinent de considérer les activités externalisées puisqu'un participant du marché pourrait choisir de gérer l'ensemble acquis comme un business (ESMA, 2013).

1.9.2. Décision n°2 : identification d'actifs intangible dans un regroupement d'entreprises

L'entreprise est une banque commerciale qui a acquis une partie des opérations d'une banque en difficulté. La transaction est reconnue comme un regroupement d'entreprises et l'acquéreur a reconnu un actif intangible avec une durée de vie finie. La différence entre la contrepartie transférée et les actifs et passifs identifiables de 20 millions est allouée au goodwill.

Dans ses états financiers de 2011, la banque expliquait que le goodwill pouvait être principalement attribué aux synergies résultant du regroupement des activités opérationnelles et au « surplus de dépôt », c'est-à-dire la différence entre les montants disponibles et les prêts acquis). La banque estimait que ce goodwill trouvait son origine dans le surplus de dépôt, de sorte qu'elle l'a inclus dans celui-ci.

Les autorités ne sont pas d'accord avec cette décision, car, selon elles, la banque aurait dû reconnaître un actif intangible à durée de vie définie pour les surplus de dépôt et, par conséquent, l'enregistrer séparément du goodwill.

En effet, le paragraphe B34 d'IFRS 3 stipule qu'un actif intangible remplit le critère de séparabilité s'il est séparable en association avec un contrat, un actif ou un passif.

Étant donné qu'il est possible de séparer le surplus de la banque tant que celui-ci est associé aux dépôts des clients et des prêts accordés d'une part et, d'autre part, que le bénéfice résultant du surplus n'est pas le résultat d'une synergie, la banque aurait dû reconnaître là un actif intangible et l'enregistrer séparément du goodwill (ESMA, 2013).

1.9.3. Décision n°3 : classification de contrepartie éventuelle basée sur la continuation d'un emploi

L'entité est active dans le marketing et la publicité et a réalisé une acquisition dans laquelle une portion de la contrepartie était incertaine en cela qu'elle dépendait des futures performances du business acquis. Le calcul de cette contrepartie éventuelle était réalisé à la fin d'une période « d'earn out ». La condition pour que le vendeur reçoive le paiement était que ce dernier reste dans l'entreprise durant la période dudit earn out.

L'entité a traité les montants éventuels comme contrepartie éventuelle, en ne prenant pas en compte leur conditionnement à la continuité de l'emploi. Elle a alors reconnu la contrepartie éventuelle à sa juste valeur avec un montant correspondant en goodwill. L'entité dit avoir considéré les huit facteurs du paragraphe B55 d'IFRS : étant donné que ceux-ci allaient dans le sens d'une contrepartie éventuelle, le facteur concernant la poursuite de la relation d'emploi devait y aller aussi et l'entité a donc considéré que les paiements éventuels étaient une contrepartie supplémentaire plutôt qu'une rémunération pour l'emploi du vendeur.

Le régulateur estime que cette classification ne respecte pas la norme IFRS 3 et aurait dû être considéré comme une charge pour rémunération pour service durant la période d'earn out.

Le régulateur se base sur le fait que le paragraphe B55 (a) considère que, lorsque les paiements sont automatiquement annulés dans le cas où l'employé quitte l'entreprise, il faut considérer cela comme une rémunération pour service post-acquisition. De plus, lors d'une réunion de comité d'interprétation, celui-ci s'est penché sur un cas similaire. Leurs conclusions étaient que l'arrangement représentait une compensation pour des services post-acquisition, à moins que la condition de continuité d'emploi soit négligeable en raison de la rémunération de celui-ci (ESMA, 2014).

1.9.4. Décision n°4 : juste valeur d'une contrepartie payée en participations

L'entité est une holding créée dans le but d'acquérir, avec une fusion de deux sociétés, A et B. A se trouve dans le pays 1 et B est-elle cotée dans le pays 2. La compagnie A possède des investissements dans B et dans 4 de ses filiales, toutes cotées dans le pays 2. Le but de la fusion pour l'entité est d'être cotée dans le pays 1.

L'entité considère l'acquisition comme une acquisition inversée, avec la compagnie B identifiée comme l'acquéreur comptablement. La contrepartie consistait en actions de l'acquéreur et était donc évaluée à la juste valeur des pourcentages de participations émis par l'acquéreur.

Pour mesurer ces intérêts, l'entité a estimé que le marché d'échange du pays n°2 n'était plus actif suite à un communiqué de presse provenant d'un fournisseur d'indice et stipulant que ce marché devait être considéré comme émergent. Autres éléments qui, selon l'entité, étaient représentatifs de la non-activité du marché étaient :

- Le fait que le nombre d'échanges quotidiens diminuait depuis 5 ans ;
- La différence entre le prix minimum et maximum sur les 17 derniers mois ;
- Diminution de 60% de l'index de marché du pays 2 ;
- Réduction de 70% de la capitalisation du marché sur les 5 dernières années ;
- Aucune nouvelle demande de cotation depuis 2007 et demande d'arrêt de la cotation.

Sur ces bases, l'entité estime que la cotation de l'action dans le pays 2 n'était plus une base solide pour déterminer la juste valeur des participations et décide donc d'avoir recours à des données d'entrées non observables (niveau 3 selon IFRS 13), en accord avec le paragraphe 79 d'IFRS 13 qui stipule qu'une entité peut, lorsqu'un cours de marché ne représente pas la juste valeur à la date d'évaluation, ajuster des entrées de niveau 1. La juste valeur alors enregistrée est sensiblement plus élevée que la cotation sur le marché à la date d'acquisition.

Le régulateur n'est pas d'accord sur le fait qu'il n'existait pas de marché actif pour les participations cotées dans le pays 2. Le fait que le marché était classé comme émergeant n'est pas contradictoire avec la définition d'un marché actif et le fait qu'il y ait toujours des transactions journalières malgré leur diminution va également dans le sens d'un marché actif. Par conséquent le régulateur conclut que la juste valeur aurait dû être déterminée sur base de la cotation.

Bien que cette décision concerne principalement IFRS 13 et la mesure de la juste valeur, cela nous rappelle aussi à quel point les normes IFRS sont transversales et qu'il est nécessaire d'avoir une connaissance horizontale de celle-ci afin de les appliquer au mieux (ESMA, 2014).

1.9.5. Décision n°5 : acquisition inversée d'une compagnie « coquille »

Une entité non cotée (A) acquiert, par transfert de trésorerie, 97,5% des participations dans une société cotée (B). Le même jour, l'ensemble des activités incluant l'ensemble des actifs et passifs (mise à part la trésorerie ou équivalent de trésorerie) sont vendues aux anciens actionnaires de B. L'entreprise A envisage de fusionner avec la coquille vide B, dans le but d'être cotée. Au cours de la fusion, en contrepartie des actions de A, B émet de nouvelles participations et devient donc l'acquéreur au niveau légal de A. Le groupe fusionné garde donc les caractéristiques légales de B et est désormais coté.

A la date d'acquisition, B était une coquille vide et ne remplissait donc pas les critères pour être reconnue comme un business au sens d'IFRS 3. Le management de A en était conscient, mais se devait de trouver un traitement comptable approprié en utilisant son meilleur jugement, conformément au paragraphe 10 d'IAS 8. Ils ont estimé que la transaction était, en substance, une acquisition inversée malgré le fait que B ne remplisse pas les définitions d'un business. Les états financiers consolidés sont publiés sur cette base, sous le nom de B, mais comme prorogation des états financiers de A, les chiffres présentés à titre comparatif étant ceux de A.

Le régulateur accepte le traitement mis en place par A, estimant qu'en l'absence de norme applicable, le management devait utiliser son meilleur jugement pour développer une approche comptable valable.

Les indicateurs du paragraphe B15 de la norme IFRS - comme la taille de l'entité étant identifié comme l'acquéreur augmentant, ou encore le fait que le management de A est venu remplacer celui de B - sont présents et par conséquent la transaction peut être considérée, en substance, comme une acquisition inversée (ESMA, 2016).

Conclusion

Bien que l'IASB tente de rédiger ses normes de manière aussi précise que possible, il reste et restera toujours certaines zones floues pour les préparateurs de compte. Bien qu'il soit difficile d'estimer si le non-respect des directives des normes est intentionnel ou non, il n'en est pas moins vrai que le traitement comptable utilisé en lieu et place de celui découlant d'une bonne compréhension des normes est souvent à l'avantage de l'entité préparatrice. C'est le cas, par exemple, de l'entité qui reconnaissait l'acquisition des entreprises propriétaire et utilisatrice de navires comme une acquisition d'actifs, lui permettant de cette manière de faire passer les charges liées à l'acquisition dans la valeur des actifs acquis.

Ces différents extraits de la base de données de l'ESMA nous ont également permis de nous rendre encore un peu plus compte de l'interconnexion qui existe entre toutes les normes IFRS, et de l'absolue nécessité d'avoir une connaissance transversale de celles-ci, de manière à les appliquer dans le respect des intentions de l'IASB.

Section 2 : post-implémentation review de l'IASB de l'application de la norme

Le but de cette partie est de relever les principales difficultés que peuvent rencontrer certains utilisateurs lors de l'application de la norme IFRS 3, qu'ils soient auditeurs, préparateurs de comptes ou lecteurs. Pour ce faire, nous analyserons la post implementation review rédigé par l'IASB.

Ce document établit une sorte d'état des lieux de la norme suite à sa mise en place. Dans ce but, l'IASB a lancé une requête d'information en janvier 2014. Cette requête traitait de sujets tels que la définition d'un business, la distinction qui est faite entre goodwill et actifs intangibles, le traitement comptable des acquisitions par étapes. Les organismes répondants avaient jusqu'au mois de mai 2014 pour y répondre et faire part des problèmes qu'ils ont pu rencontrer.

Réalisé en deux étapes, le rapport s'est d'abord concentré sur l'identification des problèmes qui devaient être examinés afin de lancer la requête d'informations auprès des utilisateurs. Dans la seconde phase, l'IASB a tenté de clarifier certains aspects de la norme suite à sa requête et aux différents problèmes que celle-ci a soulevés. Le document couvre l'ensemble de la norme, de la définition d'un business aux disclosures, en passant entre autres par la mesure à la juste valeur dans un regroupement d'entreprises, la séparation entre actifs intangibles et goodwill ou, encore, la comptabilisation des participations ne donnant pas le contrôle, entre autres choses.

Le rapport reprend donc le travail réalisé par l'IASB, un résumé de la requête d'informations et ses réponses, mais également les pistes et travaux futurs que l'organisme entend entreprendre dans le but d'améliorer les normes.

Au travers des réponses de cabinet d'audit Grant Thornton et Deloitte, ainsi que des entreprises Nestlé et GSK, nous reprendrons, pour chaque question, les principaux problèmes que semblent poser la norme IFRS 3 et l'implémentation de celle-ci.

2.1. Définition d'un business

Bien que cela se passe généralement sans difficulté, la distinction entre l'acquisition d'un business et d'un set d'actifs peut s'avérer complexe, notamment quand on est en présence d'actifs capables de générer des revenus sans nécessairement avoir besoin de beaucoup de processus ou d'autres entrées. Les problèmes liés à l'identification d'un business se retrouvent donc généralement dans des industries comme l'immobilier, les exploitations agricoles ou l'extraction minière. (Deloitte, 2014) (Grant Thornton, 2014)

Quels sont les bénéfices, s'il y en a, d'un traitement comptable séparé pour l'acquisition d'actifs et un regroupement d'entreprises ?

Nestlé estime que la différence de traitement comptable entre l'acquisition d'un groupe d'actifs et d'un regroupement d'entreprises est aujourd'hui trop large. En raison de la trop grande place laissée à l'interprétation dans la définition d'un business, cela peut mener à un traitement différent de transactions pourtant économiquement semblables, ce qui nuit au principe de comparabilité financière.

Aussi bien Nestlé que GSK sont d'accord pour dire que les coûts liés à l'acquisition, qui représentent les coûts liés à l'obtention du contrôle de l'entité et donc des actifs que celle-ci détient, devraient être repris non pas comme charge, mais bien dans la valeur du regroupement comme c'est le cas lors de l'acquisition d'un actif selon la norme IFRS 16 : immobilisations corporelles. Un rapprochement entre IFRS 16 et IFRS 3 pourrait donc être bénéfique.

De son côté, l'IASB semble opter pour la réduction des différences de traitement entre l'acquisition d'actifs et le regroupement d'entreprises, de façon à soulager les entreprises dans leur interprétation de la définition d'un business.

Quelles sont les principales difficultés auxquelles vous faites face lorsque vous devez déterminer si vous êtes face à un business ?

Rappelons tout d'abord que trois éléments sont constitutifs d'un business : des entrées, des processus et des sorties, mais il n'est pas nécessaire que l'ensemble des entrées et processus soient transférés pour faire l'acquisition d'un business, à condition qu'un participant du marché puisse intégrer le set dans son activité et continuer de le gérer comme un business. Un problème surgit cependant dès lors qu'on s'interroge sur la portée de la définition de business.

Les quatre sociétés s'accordent sur le fait que la définition d'un business faite par la norme est trop large et que trop de place est laissée à l'interprétation. Ce qui semble poser le plus de problèmes dans cette définition est qu'il soit possible, pour l'acquéreur, de ne reprendre qu'une partie des entrées et processus de la cible, tout en qualifiant toujours l'ensemble repris de business.

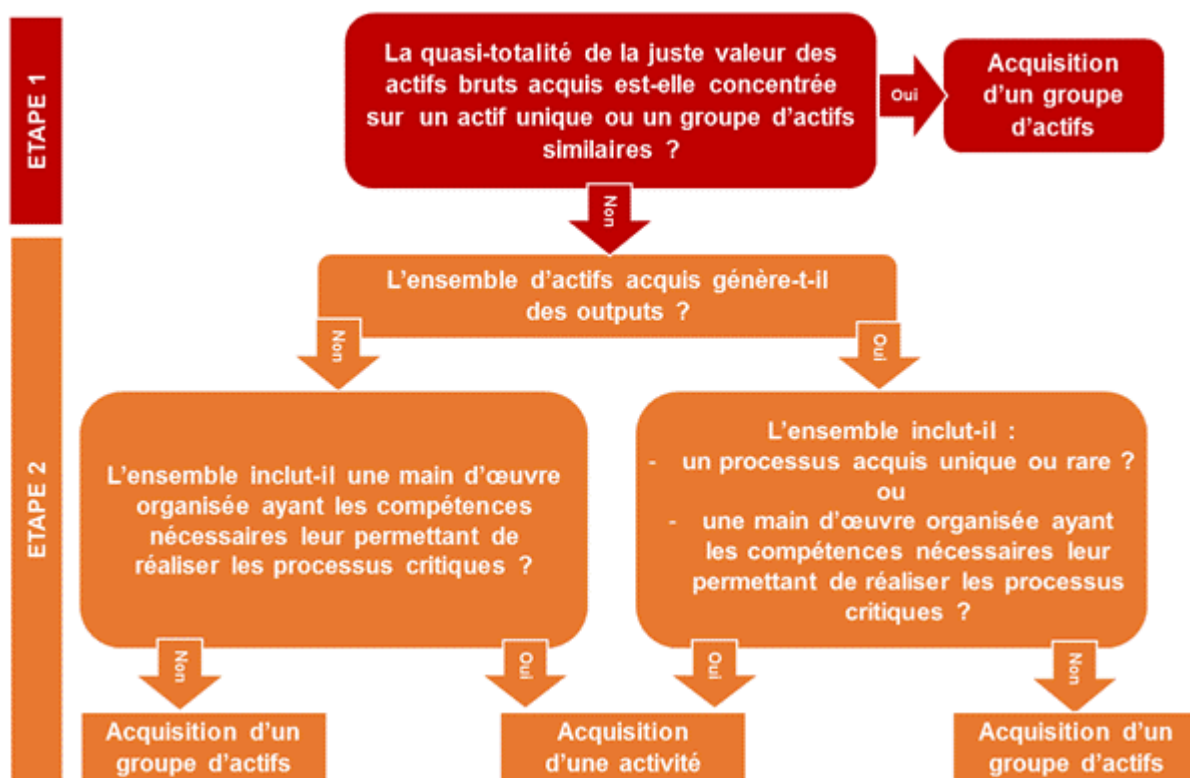
Que ce soit au niveau des cabinets ou au niveau des sociétés commerciales, tous soulignent que la majeure partie du problème vient du fait qu'un groupe d'actifs puisse être considéré comme un business, à condition qu'un participant du marché soit capable, soit en l'intégrant directement à son activité, soit à l'aide de ressources supplémentaires, de produire des sorties et des revenus. En effet, en ne définissant pas un participant du marché et en laissant la possibilité d'acquérir des ressources supplémentaires pour utiliser l'actif repris, la probabilité est grande qu'un participant du marché soit presque toujours capable d'intégrer le set dans son activité afin d'en retirer des sorties, notamment dans une industrie basée essentiellement sur les actifs. (GSK, 2014)

Prenons l'exemple d'une pommeraie produisant son propre jus : celle-ci possède des entrées (les pommes), des processus (machine de triage, extracteur de jus, embouteilleuse, étiqueteuse) et des sorties (les bouteilles de jus). Si elle décide de faire l'acquisition de son concurrent situé à quelques dizaines de kilomètres et de ne garder que l'extracteur de jus, qui est bien plus performant que le sien et qui s'intégrerait donc très bien à son activité, alors, aux termes d'IFRS 3, nous pourrions être en présence d'un business. En effet, même si l'acquéreur n'achète pas l'ensemble de l'activité de son concurrent, il est capable d'intégrer ce qu'il en reprend, ce qui constitue alors un business. Or, il apparaît clairement que nous sommes en présence de l'acquisition d'un actif, l'opération visant uniquement l'extracteur de jus du concurrent. Selon Grant Thornton la norme montre ses limites et peut-être serait-il utile pour de donner des critères ou des pistes de ce qui ne constituerait pas un business (Grant Thornton, 2014).

Suite aux résultats de sa Post Implementation Review, l'IASB a inscrit à son agenda le remaniement de la définition d'un business.

Au 28 juin 2016, l'IASB déposait un « exposé-sondage » proposant une nouvelle définition. Le principal changement dans cette définition concerne le nombre d'entrées et de processus minimum qui constitue une société. Alors qu'auparavant, aucun critère n'était de mise, il faudrait que pour être qualifié de business, l'ensemble transféré soit composé au minimum d'une entrée et d'un processus substantiel, capable de générer des sorties. Pour aider les utilisateurs, l'IASB donne une approche en deux étapes basées sur des règles plutôt que sur des principes, sujets à interprétation :

Illustration n°3 : nouveau processus décisionnel : acquisition d'une activité ou d'un groupe d'actifs



(Pwc, 2016).

A la première étape, on remarque qu'avec cette nouvelle définition, la juste valeur d'un ensemble d'actifs ne peut plus être concentrée sur un seul de ceux-ci ou sur un groupe d'actifs similaires : l'acquisition d'un parc de bureau se composant de six immeubles tous loués et dont les terrains, les bâtiments les baux et contrats de sous-traitance pour le nettoyage et la sécurité (ceux-ci présentent une juste valeur nulle) serait conforme à l'ancienne définition d'acquisition de business, puisqu'il existe un participant du marché (un autre parc de bureau par exemple) capable, en intégrant les actifs repris à son activité, de continuer à générer des revenus.

Par contre, il en irait autrement avec la nouvelle définition, parce que les bâtiments et le terrain représentent un seul groupe d'actifs indissociables, à moins de générer des coûts importants. Le bâtiment et les contrats de baux afférents sont également considérés comme un actif unique, car ils seraient évalués comme tels lors d'un regroupement. Enfin, les six immeubles appartiennent clairement à la même catégorie d'actifs et les contrats de sous-traitance ont une juste valeur nulle. L'acquéreur serait face à l'acquisition d'un groupe d'actifs, étant donné que l'entière part de la juste valeur est concentrée dans un groupe d'actif (Pwc, 2016).

La 2^e étape de la nouvelle proposition concerne les entités qui ne génèrent pas (encore) de sorties. Dans ce cas, l'ensemble acquis doit posséder certaines caractéristiques pour répondre à la définition d'un business. Le personnel, à condition que celui-ci possède la connaissance et la maîtrise d'un processus qui pourrait potentiellement produire des sorties, ainsi qu'au moins une entrée, doivent être transférés pour qu'on puisse qualifier la transaction de regroupement d'entreprises.

2.2. Évaluation à la juste valeur

L'évaluation à la juste valeur est en règle générale bien comprise et acceptée, mais celle-ci peut également s'avérer compliquée et coûteuse. Les entreprises doivent souvent faire appel à des spécialistes pour les assister et beaucoup ont très peu recours à la juste valeur dans leur reporting habituel. Elles ne possèdent donc que très peu, voire pas du tout d'expertise à ce niveau. De plus, les regroupements d'entreprises sont relativement peu fréquents et la nature de ceux-ci est souvent complexe et subjective (Grant Thornton, 2014). L'aide extérieure de spécialistes ainsi que la validation par les auditeurs sont donc souvent nécessaires, ce qui engendre des coûts supplémentaires (Nestlé, 2014).

Du côté des cabinets d'audit, il faut faire face à des méthodes d'évaluation spécifiques, ce qui complexifie les choses et entraîne à nouveau des coûts supplémentaires pour l'entreprise auditée.

Au niveau des éléments posant le plus de problèmes, on retrouve les actifs intangibles et les contreparties éventuelles.

Les actifs intangibles sont moins détectables par nature et souvent pas reconnus dans les comptes de l'entité avant le regroupement, étant donné que ceux-ci sont développés en interne (Grant Thornton, 2014). C'est le cas par exemple des relations clients ou d'une marque, mais également d'actifs pour lesquels il n'existe pas de marché actif (IASB, 2015).

La norme suppose la comptabilisation des actifs intangibles séparément du goodwill, mais, selon GSK, cela introduit à nouveau un besoin de jugement qui s'avère compliqué. La norme ne donne pas de critère ni de marche à suivre et il est donc très difficile pour une entité de déterminer si un actif intangible doit être reconnu séparément du goodwill ou pas (GSK, 2014).

Pour les contreparties éventuelles, celles-ci peuvent également être très compliquées à évaluer à leur juste valeur à la date d'acquisition. C'est notamment le cas dans la pharmaceutique, où un vaccin peut parfois mettre 10 ans avant d'être commercialisé. Lors de l'acquisition, des contreparties éventuelles peuvent être convenues suivant les étapes auxquelles se trouve le vaccin. Il peut être difficile d'évaluer ces contreparties à la date d'acquisition, car cela voudrait dire qu'il faut évaluer avec précision où en sera le vaccin dans 2, 5 ou 8 ans et quelles sont ses chances de succès. Les entités ont donc recours à différentes méthodes d'évaluation, ce qui mène à nouveau à une diminution de la comparabilité des données financières, et ce, même au sein d'une même industrie (IASB, 2015).

2.3. Reconnaissance séparée des actifs intangibles du goodwill et la comptabilisation du goodwill négatif

Comme mentionné dans le point précédent, la séparation entre actif intangible et goodwill est source de problème. Les utilisateurs sont partagés quant aux bénéfices que peut apporter la séparation. Aussi bien au niveau des cabinets d'audit que des sociétés commerciales, tous les répondants analysés sont d'accord pour dire qu'il doit bien exister une séparation entre les actifs intangibles et le goodwill, mais que, dans un même temps, cette séparation devrait être plus encadrée par la norme, tant elle peut mener à des divergences de reconnaissance.

Dans son rapport, l'IASB résume en disant qu'il existe deux vues opposées sur la question. D'une part, certains sont opposés au système actuel de séparation, car c'est trop subjectif et certaines entités peuvent être tentées de profiter d'incohérences afin de dégager du profit. Ils estiment qu'il faudrait séparer les actifs intangibles uniquement s'il existe un marché sur lequel ils seraient évalués et pourraient être vendus (IASB, 2015). D'autre part, d'autres utilisateurs sont adeptes du système actuel pour la meilleure image qu'il donne du motif à l'origine de l'acquisition. Grant Thornton préconise cette méthode, car elle donne des informations plus détaillées sur ce que l'investisseur a acquis et payé (Grant Thornton, 2014).

Au niveau de la reconnaissance des gains résultant d'une acquisition à conditions avantageuses, le cabinet d'audit Deloitte pointe du doigt une incohérence entre les critères de reconnaissance d'un profit et la reconnaissance d'un profit sur acquisition. Mis à part le cas où la cible décide de vendre sous contrainte, lorsqu'un gain est réalisé par un acquéreur, c'est souvent en considération de dépenses futures que celui-ci devra engranger comme une restructuration ou des pertes à combler. Cela va à l'encontre des critères de reconnaissance d'un profit qui stipule qu'on ne peut en enregistrer s'il est susceptible d'être annulé plus tard (Deloitte, 2014).

Grant Thornton va dans ce sens également, en demandant si une évaluation à la date d'acquisition est appropriée, surtout lors de transactions dans lesquelles on retrouve des contreparties éventuelles, ou d'autres éléments comprenant un niveau élevé d'incertitude dû à une estimation subjective (Grant Thornton, 2014).

2.4. Dépréciation du goodwill et actif intangible possédant une durée de vie indéfinie

A nouveau, les utilisateurs partagent deux vues distinctes sur le sujet. Certains supportent l'approche actuelle de la norme et le fait que le goodwill est uniquement déprécié. En effet, cette méthode est utile pour comparer le prix payé à ce qui a été acquis et donc de calculer le retour sur capital investi. Cela permet aussi à l'acquéreur de vérifier si une acquisition porte ses fruits comme espérés. GSK ne relève pas de problème majeur avec le test de dépréciation, mais regrette la quantité d'efforts, trop grande, que demandent ces tests (GSK, 2014).

Grant Thornton plaide également en faveur de la dépréciation du goodwill, mais est plus nuancé dans ses propos : le cabinet estime que le test de dépréciation fournit des informations pertinentes aux investisseurs. Cependant ils estiment, au même titre que Deloitte, que le concept même de dépréciation peut être remis en question, car au fur et à mesure des années post-acquisition, le goodwill devient en partie du goodwill généré en interne, ce qui rejoint le résumé des réponses reçues par l'IASB (IASB, 2015; Deloitte, 2014; Grant Thornton, 2014). Ils sont également d'avis que l'absence d'amortissement du goodwill provient du fait qu'il faut reconnaître séparément les actifs intangibles du goodwill (Grant Thornton, 2014).

Au contraire, certains opèreraient pour le retour de l'amortissement du goodwill. Nestlé estime que les coûts et la complexité des tests de dépréciation dépassent les bénéfices qui en ressortent et prêche donc pour la réinsertion de l'amortissement. Leur avis est motivé par le fait que le goodwill est un actif et que celui-ci est consommé dans le temps. Ne pas l'amortir tend à augmenter les différences en termes de bilan entre une entité se développant en interne et une autre se développant au travers d'acquisitions. De fait, en n'amortissant pas le goodwill, les acquisitions qui se passent bien ne supportent jamais ses coûts dans leurs comptes de résultat, tandis que les acquisitions qui se passent mal doivent supporter à la fois la mauvaise opération qui engendre de mauvais résultats et les pertes dues aux dépréciations (Nestlé, 2014).

Un système double, d'amortissement et de test de dépréciation est aussi mentionné dans le résumé de l'IASB. Le test de dépréciation ne se ferait qu'en présence d'indicateurs et GSK va dans ce sens. Ils estiment que réaliser un test de dépréciation uniquement lorsque des indicateurs de dépréciation font surface pourrait aider les préparateurs et soulager leur charge de travail, sans pour autant que le goodwill ne soit pas déprécié comme il devrait l'être.

En général, les répondants sont d'avis que les tests de dépréciation sont complexes, coûteux et porteurs de subjectivité. Le calcul de la valeur d'utilité est celui qui semble poser le plus de problèmes. Ce calcul demande un haut degré de subjectivité et la prise en compte de nombreuses hypothèses. La détermination du taux d'actualisation avant impôt est également relevée par les participants. Certains pensent aussi qu'il existe un décalage entre le test de dépréciation et le moment où la potentielle charge résultant du test est enregistrée dans les états financiers.

2.5. Comptabilisation des intérêts ne donnant pas le contrôle

Nestlé reconnaît les intérêts ne donnant pas le contrôle comme la quote-part de l'actif net identifiable de l'entité acquise de manière systématique (Nestlé, 2014). À GSK, bien qu'ils adoptent une comptabilisation au cas par cas, leur méthode par défaut est celle de la quote-part de l'actif net. Ils vont même plus loin, en estimant que seule cette méthode devrait rester, car l'évaluation à la juste valeur n'ajoute que de la confusion et de la complexité, tout en n'apportant aucune information pertinente supplémentaire aux investisseurs (GSK, 2014). Deloitte pense que la méthode de la juste valeur est la plus adaptée conceptuellement, mais que sa subjectivité ne la rend peut-être pas plus pertinente que l'autre méthode (Deloitte, 2014).

2.6. Comptabilisation des acquisitions par étapes et perte de contrôle

Deloitte et Nestlé sont tous deux d'accord pour dire que lors d'une acquisition par étapes, le gain ou la perte sur la réévaluation des intérêts précédemment détenus ne devrait pas se retrouver dans le compte de résultat de l'entité, car aucune transaction d'échange n'est effectuée (Deloitte, 2014) (Nestlé, 2014). Il apparaît également qu'avec cette méthode, seuls les profits/pertes lors d'une cession entraînant la perte de contrôle sont enregistrés. Les cessions de participations ne débouchant pas sur une perte de contrôle ne sont pas reconnues dans le compte de résultat de l'entreprise (Deloitte, 2014). Cette méthode complique également les regroupements d'entreprises et crée, à nouveau, des gains ou pertes subjectifs dès lors qu'ils dépendent du jugement qu'en fait l'acquéreur. De plus, ces gains sont généralement peu regardés par les investisseurs (GSK, 2014).

2.7. Informations à fournir

Beaucoup pensent qu'il est difficile, une fois l'acquisition terminée, d'évaluer la performance de la nouvelle entité, notamment GSK qui ne procède qu'à de petites acquisitions, très vite intégrées au sein de leurs opérations actuelles (GSK, 2014). La norme prescrit la présentation, en matière d'informations à fournir, d'un pro forma d'informations comparatives fictivement placées en début d'année. Cela semble difficile à mettre en place et l'utilité de cette information est remise en question par les quatre répondants analysés, mais également en règle générale comme mentionné dans le rapport post implémentation de la norme (IASB, 2015). Dans le cas où les investisseurs trouveraient néanmoins ces informations utiles, il serait utile que la norme donne davantage de lignes directrices pour la présentation de cette comparaison (Deloitte, 2014). Deloitte mentionne également qu'il pourrait être intéressant pour le board de réévaluer la nécessité de fournir l'ensemble des informations pour toutes les acquisitions. Ils sont d'avis de permettre différents niveaux de présentation suivant l'impact qu'a le regroupement sur l'entreprise (Deloitte, 2014).

Partie 2 : cas pratiques d'application de la norme

Anheuser-Busch InBev

Le but de cette partie sera de nous intéresser à la fusion d'AB InBev et SAB Miller. Nous tenterons, à l'aide des informations disponibles publiquement, de vérifier l'application de la norme IFRS 3 à ce regroupement d'entreprises. Bien qu'elle ne soit pas la seule acquisition réalisée par AB InBev au cours de l'année 2016, c'est bien évidemment la plus significative et, par conséquent, la plus détaillée dans les états financiers. Il nous paraît donc opportun de nous concentrer sur celle-ci.

Nous commencerons, comme le veut la norme, par déterminer si nous avons bien affaire à un business. Ensuite, nous appliquerons la méthode de l'acquisition afin d'identifier, dans un premier temps, l'acquéreur et la date d'acquisition. Dans un deuxième temps nous tenterons d'identifier les actifs acquis, passifs repris et toutes participations ne donnant pas le contrôle. Pour conclure la méthode de l'acquisition, nous tenterons d'évaluer le goodwill, mais également de faire la lumière sur les raisons qui ont poussé AB InBev à payer ce surprix.

1.1. Présentation de la société et de l'acquisition de SAB Miller

Née de diverses fusions, comme celle d'Interbrew et AmBev qui donnera InBev en 2004, puis celle d'Inbev et le géant américain Anheuser-Busch en 2008, qui donnera AB InBev, le groupe est aujourd'hui leader mondial dans le domaine brassicole (Trends tendances, 2012). En 2015, AB InBev, toujours en quête de parts de marché, tente d'acquérir le groupe anglais, numéro 2 mondial, SAB Miller. Un accord fut trouvé entre les deux géants le 11 novembre 2015 pour un montant final de 103 milliards de dollars (La Libre, 2015).

Pour l'année 2016, AB Inbev a réalisé 45,5 milliards USD de chiffre d'affaires pour un résultat attribuable aux porteurs de capitaux propres de 4,8 milliards USD. Elle est aujourd'hui leader mondiale du domaine brassicole avec un portefeuille de plus de 500 marques, telles que Budweiser, Corona, Stella Artois ou encore Leffe et Hoegaarden, distribuées à travers le monde (AB InBev, 2016).

Un accord final a été trouvé pour l'acquisition le 26 juillet et le 29 juillet 2016, le conseil d'administration de SAB Miller annonçait qu'il avait l'intention de recommander l'acceptation de l'offre d'acquisition d'AB InBev à l'unanimité à ses actionnaires.

Les actionnaires de SAB Miller se sont vus offrir le choix entre soit 45,00 GBP pour chaque action qu'ils détiennent dans SAB Miller, soit 4,6588 GBP et 0,483969 action restreinte de Newbelco pour chaque action détenue dans SAB Miller. Les actions restreintes sont des actions non cotées et échangeables contre une action ordinaire, 5 ans après la finalisation de l'acquisition.

Newbelco devient donc la holding pour AB InBev et SAB Miller. L'ensemble des actifs et passifs d'AB InBev sont transférés dans Newbelco, qui est automatiquement substituée dans ses droits et obligations à l'ancienne AB InBev. L'ancien AB InBev est donc dissous et Newbelco est renommée AB InBev.

1.2. Identification d'un business

Dans ses états financiers, AB InBev classe l'acquisition de SAB Miller sous IFRS 3 : Regroupements d'entreprises. Pour cela, SAB Miller doit répondre à la définition d'un business. Il paraît évident que, dans ce cas, l'entité constitue un business. SAB Miller possède en effet de multiples inputs, process et outputs, ne fût-ce que pour sa production brassicole. Elle possède en outre des activités de support, telles que le management, le département vente ou marketing. Le tout fait partie d'un ensemble intégré d'activités qui sont exécutées et gérées de manière à fournir aux actionnaires un rendement.

SAB Miller répond donc parfaitement à la définition d'un business selon IFRS 3 et la norme doit donc être appliquée.

1.3. Méthode de l'acquisition

1.3.1. Identification de l'acquéreur

L'identification de l'acquéreur requiert de déterminer l'entité qui prend le contrôle. Il apparaît dans ce cas que c'est AB InBev qui prend le contrôle de SAB Miller. L'élément principal permettant d'accréditer cette thèse est le suivant :

- Chaque actionnaire de SAB Miller s'est vu offrir le choix entre 45 livres sterling en cash par action ou une « partial share alternative » qui consistait à recevoir 4,6588 livres sterling en cash et 0,483969 action non ordinaire. Ces actions non ordinaires sont non listées, leur échange sur un marché d'échange n'est pas autorisé et certaines restrictions sur leurs transferts existent tant qu'elles ne sont pas converties en actions ordinaires, ce qui n'est possible que 5 ans après l'achèvement du regroupement. Ces actions non ordinaires sont cependant égales aux actions ordinaires en termes de dividendes et de droits de vote.

Du fait qu'elle détient 100% des actions de SAB Miller, AB InBev possède le contrôle au sens d'IFRS 10 et doit donc être identifiée comme l'acquéreur selon IFRS 3. Cet élément seul nous confirme donc déjà que c'est bien AB InBev l'acquéreur et SAB Miller, qui est la cible.

Dans le cas où l'acquéreur n'est pas clairement défini grâce à IFRS 10, les paragraphes B14 à B18 de la norme IFRS nous donnent des indications supplémentaires pour identifier l'acquéreur. Bien que nous ayons déjà établi grâce à la notion de contrôle AB InBev en tant qu'acquéreur, nous détaillerons tout de même les indicateurs supplémentaires par souci d'exhaustivité.

D'autres éléments peuvent donc également être mis en avant pour confirmer cette hypothèse telle que :

- L'acquéreur dans un regroupement réalisé par un transfert de trésorerie est l'entité qui transfère cette trésorerie. C'est AB InBev qui réalise ce transfert en rachetant, en partie par échange de liquidités, les actions de SAB Miller ;
- La composition de l'organe de direction de l'entité regroupée : le groupe garde le CEO d'AB InBev, M. Carlos Brito, de même que d'autres membres clés de la direction de AB InBev ;
- Les modalités de l'échange de titres de capitaux propres : AB InBev a payé une surcote par rapport au cours de bourse de SAB Miller ;

- La nouvelle entité, formée de SAB Miller et AB InBev conserve le nom AB InBev.

Une deuxième étape du regroupement consistait à faire fusionner AB InBev dans Newbelco. Cette fusion est considérée comme une acquisition inversée dans laquelle Newbelco est l'acquéreur légal, mais la cible au niveau comptable. Par conséquent, AB InBev est considérée comme la cible légale, mais comme l'acquéreur au niveau comptable. Suite à cela, les états financiers de Newbelco (ensuite renommée AB InBev) sont la continuité de l'ancienne AB InBev.

1.3.2. Détermination de la date d'acquisition

La date d'acquisition est la date à laquelle l'acquéreur obtient le contrôle de la cible et souvent cela correspond à la date à laquelle le transfert officiel de contrepartie se fait, mais également l'acquisition des actifs et la reprise des passifs.

Bien qu'il ne soit nulle part fait mention clairement de la date d'acquisition, le rapport annuel nous donne deux dates importantes en vue de déterminer la date d'acquisition.

La première est le 6 octobre 2016, date à laquelle Newbelco, entité créée pour les besoins de la fusion et qui reprendra le nom de AB InBev, émet 163 276 737 100 actions ordinaires aux actionnaires de SAB Miller au travers d'une augmentation de capital de 85,531 milliards d'euros (74,5 milliards de livres sterling). Cette transaction conclut l'offre publique d'achat.

L'autre date, le 10 octobre 2016, marquait la finalisation du regroupement d'entreprises et la fin de la cotation des titres de l'ancienne société AB InBev la même date, à la fermeture des marchés Euronext Brussels, Bolsa Mexicana et Johannesburg stock-exchange. Le 11 octobre 2016 marquait quant à lui l'apparition des titres de la nouvelle société AB InBev sur les marchés de l'Euronext Brussels, Johannesburg stock-exchange et Bolsa Mexicana. En plus de cela, sont cotés sur la bourse de New York des American depository shares¹.

¹ Système permettant à une société non basée aux États unis d'être admise sur un marché d'échange américain.

Les deux dates peuvent ici faire office de date d'acquisition, l'une correspondant au transfert de la contrepartie et l'autre marquant la fin des démarches administratives, donc la prise de contrôle officielle. Étant donné la grandeur et complexité de la transaction, il paraît évident qu'il est impossible de réaliser toutes les démarches sur une journée.

Cependant, la date du 6 octobre semble correspondre le plus à la définition de la date d'acquisition selon IFRS 3, car c'est à cette date qu'AB InBev obtient le contrôle effectif, en transférant la contrepartie et en recevant de cette manière les participations dans SAB Miller. La date du 11 octobre correspond à la fin des travaux administratifs qu'engendre le regroupement et signe ainsi la fin du processus d'acquisition.

1.3.3. Mesure et reconnaissance des actifs identifiables acquis, passifs repris et toute participation ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise

Rappelons tout d'abord que les actifs acquis et passifs repris doivent répondre à la définition d'un actif et d'un passif reprise dans le cadre de préparation et de présentation des états financiers à la date d'acquisition pour que l'acquéreur puisse les comptabiliser.

S'il rencontre leurs définitions, les actifs et passifs doivent être évalués à leur juste valeur à la date d'acquisition.

Illustration n° 4 : Rapport annuel AB InBev 2016 : Impact des acquisitions et cessions

Million US dollar	Provisional fair values
Non-current assets	
Property, plant and equipment	9 060
Intangible assets	20 040
Investment in associates	4 386
Investment securities.....	21
Deferred tax assets.....	179
Derivatives	579
Trade and other receivables.....	59
Current assets	
Inventories	977
Income tax receivable	189
Derivatives	60
Trade and other receivables	1 257
Cash and cash equivalents.....	1 410
Assets held for sale.....	24 805
Non-current liabilities	
Interest-bearing loans and borrowings	(9 021)
Employee benefits	(195)
Deferred tax liabilities	(5 801)
Derivatives	(24)
Trade and other payables	(146)
Provisions.....	(688)
Current liabilities	
Bank overdraft	(212)
Interest-bearing loans and borrowings	(2 849)
Income tax payable	(4 310)
Derivatives	(156)
Trade and other payables	(3 520)
Provisions.....	(847)
Net identified assets and liabilities	35 253
Non-controlling interests.....	(6 200)
Goodwill on acquisition	74 083
Purchase consideration	103 136

(AB InBev, 2016)

- Immobilisations corporelles (Property, plant and equipment) : estimées à 9 milliards d'US dollars, les immobilisations corporelles sont évaluées au mieux par le management d'AB InBev et par des experts indépendants. On retrouve dans cette catégorie d'actifs les usines, centres de production, de distribution, etc.
- Immobilisations incorporelles (intangibles assets) : on retrouve pour 20 milliards d'USD d'immobilisations incorporelles au sein desquelles il faut distinguer deux types d'actifs. Les actifs avec une durée de vie indéfinie d'une part et, d'autre part, ceux qui ont une durée définie. Qu'ils aient une durée de vie définie ou indéfinie, ces actifs sont des marques.

La majeure partie est composée de marques avec une durée de vie indéfinie (19.9 milliards d'USD). Cette évaluation est basée sur un ensemble de facteurs tels que l'historique de la marque, les plans opérationnels ou, encore, les pays dans lesquels la marque est vendue. La juste valeur d'une marque est obtenue en utilisant des méthodes d'évaluation reconnues telles que « royalty relief ² » ou « excess earnings valuation ³ ». L'autre partie est composée de marques à durée de vie limitée comme les marques Castle, Carling en Afrique, ou encore Ecuador et Carlton en Australie (AB InBev, 2016).

Rappelons que pour pouvoir être reconnue séparément du goodwill, une immobilisation corporelle doit respecter au choix l'un des deux critères suivants : le critère de séparabilité ou le critère légal contractuel (tous deux décrits dans la partie théorique).

La marque respecte le critère de séparabilité dans le sens où, si elle est vendue comme c'est le cas ici, le seul moyen pour la nouvelle entité de produire un produit identique est de transférer également les techniques de production ainsi que la recette de fabrication. Cela respecte donc le paragraphe B34 de la norme IFRS 3 et la marque acquise a bien été comptabilisée séparément du goodwill.

² Basée sur le prix théorique que paierait une entreprise opérationnelle à l'entité détentrice de la marque pour utiliser celle-ci. La valeur nette actualisée de prévisions des royalties donne la valeur de la marque (Brand Finance, 2017).

³ Détermine la valeur d'un business comme la somme de ses actifs nets tangibles et actifs intangible ou goodwill (Valueadder, 2017).

- Actifs détenus en vue de la vente : les actifs détenus en vue de la vente sont les actifs que l'entité a l'intention de vendre dans l'année. Dans le cas d'AB InBev on retrouve notamment la vente de participations que détenait SAB Miller dans diverses marques. Ces ventes ont été convenues par AB InBev afin de, notamment, satisfaire aux règles en matière de concurrence et de position dominante. Par exemple, AB InBev décide de vendre les actifs de SAB Miller en Europe de l'Est et Europe Centrale afin d'obtenir l'accord de la Commission européenne sur le regroupement (Commission Européenne, 2016).
- Participations ne donnant pas le contrôle : AB InBev a décidé de les évaluer à leur juste valeur. Un montant de 6,2 milliards d'USD est donc reconnu. Pour obtenir la juste valeur, AB InBev utilise, dans un premier temps, une valeur multiple basée sur le marché, ajustée en fonction de l'absence de contrôle ou de possibilité de revente que pourraient considérer les participants du marché lorsqu'ils estiment la juste valeur des participations ne donnant pas le contrôle dans SAB Miller. De plus, les transactions similaires et les conditions de marché sont analysées et la juste valeur est estimée lorsque des données de comparaison existent.

Étant donné qu'AB InBev a acquis 100% des titres de SAB Miller, les participations ne donnant pas le contrôle sont celles reprises de SAB Miller. Aucune participation ne donnant pas le contrôle n'est enregistrée dans le cadre du regroupement dans le chef d'AB InBev.

1.3.4. Comptabiliser et évaluer le Goodwill ou le profit résultant d'une acquisition à des conditions avantageuses

Un goodwill d'un montant de 74 083 millions d'USD est enregistré pour l'acquisition de SAB Miller.

Il a été calculé comme suit :

Net identified assets and liabilities	35 253
Non-controlling interests	(6 200)
Goodwill on acquisition	74 083
Purchase consideration	103 136

(AB InBev, 2016)

Pour rappel, la norme IFRS 3 définit le goodwill comme l'excédent entre la contrepartie transférée, le montant de toute participation ne donnant pas le contrôle et la juste valeur des titres de capitaux propres réévalués à la date d'acquisition lors d'un regroupement par étape d'une part et, d'autre part, le solde net des actifs acquis et passifs repris (IASB, 2008).

Donc, pour reprendre le calcul de la norme :

+ Contrepartie transférée :	103 136 millions USD
+ Participations ne donnant pas le contrôle :	- 6 200 millions USD
- Solde net actifs acquis et passifs repris :	35 253 million USD
= goodwill	74 083 millions USD

Les 74 milliards USD de goodwill sont alloués principalement au business d'Équateur, Colombie, Peru, Australie, Afrique du Sud et d'autres pays d'Afrique, Asie du Pacifique et Amérique latine.

Les facteurs expliquant le goodwill sont, selon le management d'AB InBev, l'acquisition grâce au regroupement d'une main-d'œuvre assemblée, mais également de futures synergies de coûts.

Le goodwill est également censé représenter les bénéfices futurs sur lesquels l'acquisition pourrait déboucher. A nouveau, le management d'AB InBev estime que ces bénéfices découleront en partie de la mise en place des pratiques d'AB InBev, tels que des budgets en base zéro⁴ et d'autres initiatives visant une plus haute efficacité et standardisation, permettant à leur tour des réductions de coût et maximisant le pouvoir d'achat (AB InBev, 2016).

Pour permettre au lecteur de comprendre l'impact de l'acquisition de SAB Miller, AB InBev décide de publier ses résultats avec deux années 2015. L'une, la « reported », est celle telle que reportée dans les états financiers de 2015. L'autre, la « reference base », représente les effets de l'acquisition de SAB Miler.

Illustration n° 5 : Rapport annuel AB InBev 2016 : Tableau des revenus et charges d'exploitation

Million US dollar	2016	%	2015 Reported	%	2015 Reference base	%
Revenue¹	45 517	100%	43 604	100%	46 928	100%
Cost of sales	(17 803)	39%	(17 137)	39%	(18 344)	39%
Gross profit	27 715	61%	26 467	61%	28 584	61%
SG&A.....	(15 171)	33%	(13 732)	31%	(14 776)	31%
Other operating income/(expenses)	732	2%	1 032	2%	1 074	2%
Normalized profit from operations (Normalized EBIT)	13 276	29%	13 768	32%	14 882	32%
Non-recurring items.....	(394)	-	136	-	-	-
Profit from operations (EBIT).....	12 882	28%	13 904	32%		
Depreciation, amortization and impairment	3 477	8%	3 153	7%	3 341	7%
Normalized EBITDA	16 753	37%	16 839	39%	18 145	39%
EBITDA	16 360	36%	17 057	39%		
Normalized profit attributable to equity holders of AB InBev	4 853	11%	8 513	20%		
Profit from continuing operations attributable to equity holders of AB InBev.....	1 193	3%	8 273	19%		
Profit attributable to equity holders of AB InBev.....	1 241	3%	8 273	19%		

(AB InBev, 2016)

Comme requis par le paragraphe B64 (q) d'IFRS 3, l'impact de l'acquisition de SAB Miller sur les résultats 2016 d'AB InBev est de 3,8 milliards USD et 700 millions USD pour le résultat.

⁴ Technique budgétaire ayant pour objectif d'allouer au mieux les ressources de l'entreprise en repartant de zéro chaque année. Cette technique vise la réduction des frais généraux en exigeant une justification de toutes les dépenses (Investopedia, 2017).

AB InBev dévoile également l'impact qu'aurait eu l'acquisition de SAB Miller si elle avait été réalisée au 1^{er} janvier 2016. Il a donc été estimé que le résultat aurait été plus haut de 8,4 milliards USD et que le profit aurait lui été augmenté de 2,2 milliards USD. Seulement, ces chiffres ne reflètent pas des économies de coûts qui auraient pu être anticipées ni même d'autres effets qu'aurait pu avoir le regroupement. Ils reprennent cependant certains ajustements comptables tels que des changements dans les dépréciations et charges d'amortissement d'actifs tangibles et intangibles (AB InBev, 2016).

Dans l'annexe 1, une checklist IFRS est réalisée. Elle reprend les informations à fournir selon IFRS 3 et vérifie si celles-ci ont bien été dévoilées. Celle-ci présente des limites, dans le sens où nous n'avons réalisé cette analyse qu'au travers de données publiques. Cependant, nous nous basons sur le fait qu'AB InBev soit auditée annuellement par le cabinet Deloitte dont les compétences ne sont plus à prouver et nous estimons donc que si certaines informations n'apparaissent pas, comme des contreparties éventuelles ou actifs compensatoires, c'est que ceux-ci n'existent pas, ou ne sont pas pertinents, dans le cadre du regroupement.

Dans l'ensemble, concernant le regroupement avec SAB Miller, AB InBev est complet dans sa description du regroupement et on retrouve l'ensemble des informations à fournir les plus pertinentes pour les investisseurs. De cette manière, AB InBev explique notamment où est affecté le goodwill, mais également l'origine de son montant, qui représente environ 75% du prix de la transaction.

Nestlé

Le but de cette partie sera de comprendre comment Nestlé respecte la norme IFRS 3 : regroupements d'entreprises. Étant donné qu'il n'y a pas eu d'acquisition majeure dans le chef de Nestlé, nous analyserons uniquement la manière dont sont présentés les regroupements d'entreprises et, dans la mesure du possible, si ceux-ci respectent les modalités d'IFRS 3.

2.1. Présentation de la société

Créée il y a plus de 150 ans, Nestlé est aujourd'hui mondialement connue avec plus de 2000 marques commercialisées. Avec un chiffre d'affaires avoisinant les 90 milliards CHF (environ 81 milliards EUR) et un bénéfice net de 8,53 milliards CHF (environ 7,9 milliards EUR), elle est actuellement leader mondiale dans l'alimentation et la boisson.

Les acquisitions sont comptabilisées en respectant la méthode de l'acquisition conformément à IFRS 3. Lorsque Nestlé n'acquiert pas 100% d'une entité, elle reconnaît les participations ne donnant pas le contrôle à la quote-part de l'actif net identifiable de l'entreprise acquise. Dans les cas où l'acquisition se fait par étapes, le groupe remesure ses participations détenues avant l'obtention du contrôle à leur juste valeur à la date d'acquisition et les gains ou pertes résultant de cet ajustement sont enregistrés dans le compte de résultat.

2.2. Conformité avec IFRS 3

Pour l'année 2016, Nestlé a acquis 75% des participations dans l'entreprise Proactiv, mais cela ne tombe pas dans le champ d'application d'IFRS 3 mais plutôt d'IAS 28, car c'est en réalité une coentreprise formée avec Guthy-Renker LLC.

Nestlé considère que les acquisitions réalisées au cours de l'année 2016 ne sont pas significatives. Partant, les états financiers de Nestlé ne donnent aucune indication sur les différentes entreprises acquises ni à quelles dates celles-ci ont été acquises.

On retrouve cependant un tableau reprenant les actifs acquis et passifs repris évalués à leur juste valeur.

Illustration n°6 : Rapport annuel Nestlé 2016 : Classes principal d'actifs acquis et passifs repris à leurs dates d'acquisitions

In millions of CHF		
	2016	2015
Property, plant and equipment	8	114
Intangible assets ^(a)	560	163
Inventories and other assets	64	69
Financial debt	—	(1)
Employee benefits, deferred taxes and provisions	—	(92)
Other liabilities	(43)	(25)
Fair value of identifiable net assets	589	228

(a) Mainly trademarks and trade names.

(Nestlé, 2016)

Un deuxième tableau nous donne le calcul du goodwill :

Illustration n°7 : Rapport annuel Nestlé 2016 : Calcul du goodwill

	2016	2015
Fair value of consideration transferred	682	529
Non-controlling interests ^(a)	100	1
Subtotal	782	530
Fair value of identifiable net assets	(589)	(228)
Goodwill	193	302

(a) Non-controlling interests have been measured based on their proportionate interest in the recognised amounts of net assets of the entities acquired.

(Nestlé, 2016)

Le goodwill est donc calculé conformément au paragraphe 32 de la norme. Un goodwill de 193 millions CHF est enregistré pour 2016. Il représente environ 30% de la contrepartie transférée. C'est moins élevé que dans le cas du regroupement entre AB InBev et SABMiller. Cette différence est due au fait que les attentes de bénéfices futurs dans le cas de SABMiller sont bien plus considérables que celles que pourraient fournir de petits business non significatifs pour Nestlé. Mise à part sa valeur, aucune information supplémentaire n'est donnée sur le goodwill, comme le requiert pourtant le paragraphe B64 (E.).

Un tableau récapitulatif du goodwill et de son allocation par segment est présenté, mais ce tableau reprend le goodwill accumulé et n'est donc pas relatif uniquement aux acquisitions de l'année en cours.

Un troisième tableau reprend les sorties de liquidités relatives aux acquisitions :

Illustration n°8 : Rapport annuel Nestlé 2016 : tableau des cash flows

In millions of CHF		
	2016	2015
Fair value of consideration transferred	682	529
Cash and cash equivalents acquired	(13)	(6)
Consideration payable	(96)	—
Payment of consideration payable on prior years acquisitions	12	7
Cash outflow on acquisitions	585	530

(Nestlé, 2016)

Lors de sa réponse à la demande d'informations analysées lors de la partie théorique, Nestlé estimait que certaines informations à fournir devraient être mises de côté à moins que l'impact ne soit matériel pour l'entité (Nestlé, 2014). Étant donné qu'il a été estimé que ces acquisitions n'étaient pas significatives, nous comprenons mieux pourquoi le détail de celle-ci n'est pas donné : on ne retrouve notamment pas d'explication quant à ce qui motive les acquisitions, pas de comparaison entre les résultats actuels de Nestlé et ce qu'ils auraient été si les acquisitions avaient été réalisées au tout début de la période de reporting, ni les raisons de reconnaissance d'un goodwill ou, encore, comment celui-ci est alloué.

Conclusion

Depuis son introduction en 2004, la norme IFRS 3 n'a cessé d'évoluer et son amendement en 2008 nous semblait être l'occasion de réaliser un état des lieux. Nous tenterons de conclure ce mémoire en retenant les enseignements que nous avons tirés de l'étude de la norme, mais aussi en soulevant ce qui, à notre estime, constitue autant d'éléments que l'IASB gagnerait à améliorer et préciser pour l'avenir.

Avant même de nous lancer et de découvrir la méthode de l'acquisition, nous avons pu constater que la définition d'un business au sens d'IFRS 3 est aujourd'hui trop floue et manque de directives claires. Cela laisse une grande place à l'interprétation et, par conséquent, sur des variations dans la pratique de qualification des activités. Conscient de cette faiblesse, en partie grâce à sa « post implementation review » conduite en 2015, l'IASB a proposé un amendement à IFRS 3 et à sa définition d'un business au travers d'un exposé faisant suite à un sondage. Parce qu'elle précise les éléments constitutifs d'un business, ainsi que leur importance au sein de celui-ci, cette nouvelle définition entend réduire les zones d'incertitude et d'interprétation que les préparateurs de compte rencontrent et tâchent de surmonter. Cet amendement doit encore être approuvé par les membres de l'IASB ; il fera l'objet d'une consultation avec le pendant américain de l'IASB ensuite, la FASB, après quoi la nouvelle norme IFRS 3 sera publiée au premier trimestre 2018, si tout se déroule comme prévu.

Revenant à la méthode de l'acquisition, il convient de souligner combien elle peut se révéler délicate à mettre en application pour les préparateurs de comptes. Nous l'avons vu, l'un des points les plus ardues est l'évaluation à la juste valeur requise pour la plupart des éléments repris. Hormis le fait que la juste valeur soit extrêmement complexe à atteindre, cela demande également aux entreprises de faire appel à des experts externes, ce qui tend à augmenter considérablement les coûts d'acquisition, à l'image du milliard de dollars dépensé par AB InBev lors de son rapprochement avec SABMiller.

Les regroupements d'entreprises sous contrôle commun se sont également révélés être un sujet épineux. Exclues du champ d'application de toutes les normes IAS/IFRS, on retrouve actuellement deux méthodes utilisées dans la pratique : la méthode dite du prédécesseur, et la méthode de l'acquisition, telle que décrite dans IFRS 3. Il nous semble nécessaire que l'IASB encadre ce type de regroupement si elle veut permettre la comparabilité des informations financières.

Au vu des dernières réunions, l'organisme semble plaider en faveur de la méthode du prédécesseur. Il lui faudra cependant trancher quant à l'exclusivité de cette méthode ou non, en autorisant alors le recours à d'autres méthodes, fût-ce dans certains cas particuliers uniquement.

Lors de l'analyse de la « post implementation review », il est également ressorti que la séparation requise par la norme entre goodwill et actifs intangibles n'est pas toujours aisée. Alors que certains estiment qu'il faudrait limiter les actifs intangibles à une évaluation séparée uniquement lorsqu'un marché existe pour ceux-ci, d'autres, par contre, sont convaincus que la méthode actuelle est la plus fidèle à la réalité et reflète le mieux les motifs présidant aux acquisitions, notamment parce qu'elle consiste à enregistrer un actif intangible s'il respecte le critère de séparabilité ou légal-contractuel. À nouveau, l'IASB est consciente de cette divergence d'opinions et cherche à la réduire. Pour ce faire, il devra définir dans quelle mesure un actif intangible doit être séparé du goodwill, en fournissant des critères additionnels de reconnaissance ou, par exemple, exiger une justification plus précise, au travers de l'impact chiffré que pourrait avoir cet actif.

L'analyse des décisions rendues par les régulateurs nationaux nous a montré la difficulté qu'éprouvent les entreprises lors de l'application de la norme. Même s'il semble que cela se fasse souvent au profit de l'entité, il n'en reste pas moins vrai que les normes IFRS sont aujourd'hui un ensemble complexe, dont il convient de maîtriser les tenants et aboutissants si l'on veut produire des états financiers de qualité et dans le respect de ces normes.

Du reste, la partie pratique nous a donné l'occasion de parcourir des états financiers préparés selon les normes IFRS et d'en apprendre un peu plus sur la manière dont les informations sont présentées. Cependant que les états financiers d'AB InBev nous ont permis d'analyser de manière correctement détaillée son rapprochement avec SABMiller, ceux de Nestlé nous ont rappelé à quel point il est parfois difficile pour les investisseurs de s'informer correctement sur base des seuls rapports annuels. Nestlé n'ayant eu que des regroupements peu significatifs, des informations comme l'entreprise acquise, les raisons du regroupement ou la date du regroupement étaient manquantes.

Les régulateurs des marchés nationaux se doivent d'être plus stricts en matière d'informations divulguées s'ils veulent que les normes IAS/IFRS contribuent à une meilleure information financière.

Au terme de ce travail, nous concluons par cette question : plutôt que d'être générale et de laisser place à l'interprétation, l'IASB ne gagnerait-il pas à être plus précis dans sa norme de manière à ce que celle-ci atteigne l'un de ses objectifs, la comparabilité des regroupements d'entreprises ?

Bibliographie

AB InBev. (2016). *Rapport annuel*.

Brand Finance. (2017). *Royalty relief - definition*. Récupéré sur brand finance: http://brandirectory.com/glossary/definition/royalty_relief

Commission Européenne. (2016). *Concentrations : La comission autorise, sous conditions, l'acquisition de SAB Miller par AB InBev*. Bruxelles.

Deloitte. (2014). *Request for information Post Implementation Review IFRS 3 Business Combinations*. London.

Deloitte. (s.d.). *IAS 22 - Business combinations*. Récupéré sur iasplus: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias22>

Deloitte. (s.d.). *IFRS 3 - Business combinations*. Récupéré sur iasplus: <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs3>

Dorata, N., & Perez Zaldivar, I. (2010). Fair value and business combinations. *Review of business*, p. 31.

Emé, A., & Doly, J.-D. (2012). *L'acquisition inversée*.

ESMA. (2013). *13th exctract from the EECS's database of enforcement*.

ESMA. (2013). *14th exctract from the EECS's database of enforcement*.

ESMA. (2014). *15th exctract from the EECS's database of enforcement*.

ESMA. (2014). *16th exctract from the EECS's database of enforcement*.

ESMA. (2016). *19th exctract from the EECS's database of enforcement*.

ESMA. (s.d.). *ESMA publishes extract on enforcement decisions on financial statements*. Récupéré sur ESMA: <https://www.esma.europa.eu/press-news/esma-news/esma-publishes-extract-enforcement-decisions-financial-statements>

FASB. (2006). *Business Combinations : Applying the acquisition method ; board meeting handout*.

Feygina, Y., & Krasnodemska, A. (2016). Staff paper : business combinations under common control.

- Financial Accounting Standard Board. (2015, Février 6). *Facts about FASB*. Récupéré sur www.FASB.org
- Focus ifrs. (2017, Janvier 10). *IAS 8 "méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs"*. Récupéré sur Focus ifrs: http://www.focusifrs.com/menu_gauche/normes_et_interpretations/textes_des_normes_et_interpretations/ias_8_methodes_comptables_changements_d_estimations_comptables_et_erreurs
- Grant Thornton. (2014). *Request for information Post Implementation Review IFRS 3 Business Combinations*. London.
- Grant Thornton. (2015). *IFRS Viewpoint : Common control business combinations*.
- GSK. (2014). *Request for information Post Implementation Review IFRS 3 Business Combinations*. Londres.
- Guinot, D. (2016, Décembre 26). Fusions-acquisitions : l'année des très grosses opérations. *Le Figaro*.
- IASB. (2003). *IAS 37 : provisions, passifs éventuels et actifs éventuels*.
- IASB. (2004). *IAS 38 : Immobilisations incorporelles*.
- IASB. (2008). *IFRS 3 : Regroupement d'entreprises*.
- IASB. (2009). *IFRS 15 : actifs non courant détenus en vue de la vente et activités abandonnées*.
- IASB. (2011). *IFRS 10 : états financiers consolidés*. IASB.
- IASB. (2011). *IFRS 13 : évaluation à la juste valeur*. IASB.
- IASB. (2015). *Post-implementation review of IFRS 3 Business Combinations*.
- IASB. (2017). Global Preparers Meeting.
- Investopedia. (2017). *Zero-based budgeting*. Récupéré sur Investopedia: <http://www.investopedia.com/terms/z/zbb.asp>
- Krugman, P., & Wells, R. (2016). *Microéconomie*. Louvain La Neuve: De Boeck Supérieur.
- La Libre. (2015, octobre 13). Les brasseurs AB InBev et SABMiller se disent OUI. *Lalibre*.

- Nestlé. (2014). *Request for information Post Implementation Review IFRS 3 Business Combinations*. Vevey.
- Nestlé. (2016). *Rapport annuel* .
- Obert, R. (2017). *Pratique des normes IFRS*. Dunod.
- Paper, X. (2007, Juillet 02). Acquisitions et fusions inversées : les difficultés de l'application de la norme IFRS 3. *Option finance*, p. 38.
- Pwc. (2016). *IFRS 3, L'IASB propose une définition plus étroite d'une activité*. Récupéré sur Pwc.fr: <http://www.pwc.fr/fr/publications/comptabilite/l-essentiel-de-l-actualite/ifrs-3-l-iasb-propose-une-definition-plus-etroite.html>
- PWC Global. (2014). *Business combinations and non controlling interests : Application of the U.S. GAAP and IFRS Standards*.
- Scott, M., & Bruce, R. (1987). Five stages of growth in small business. *Long Range Planning*, pp. 45-52.
- Trends tendances. (2012, aout 10). La success story d'AB InBev. *Trends tendances*.
- Valueadder. (2017). *Capitalized excess earnings*. Récupéré sur Valuadder: <http://www.valuadder.com/glossary/capitalized-excess-earnings.html>

Annexes

1.1. Annexes 1 : Checklist IFRS – AB InBev

Information à fournir	L'information est-elle présentée ? Oui, non ou N.A (non applicable)
Nom et description de l'entreprise acquise	Oui
Date d'acquisition	Non, la date d'acquisition n'est pas clairement définie
Pourcentage de titres de capitaux propres acquis conférant des droits de vote	Oui
Description qualitative des facteurs constituant le goodwill	Oui
La juste valeur à la date d'acquisition de la contrepartie totale transférée et la juste valeur à la date d'acquisition de chaque catégorie principale de contrepartie.	Oui
Pour les accords de contrepartie éventuelle et les actifs compensatoires • Montant comptabilisé à la date d'acquisition • Description de l'accord et la base de détermination du montant du paiement • Estimation de la fourchette des résultats (non actualisé) ou bien, s'il est impossible d'estimer une fourchette, ce constat ainsi que les raisons pour lesquelles il est impossible d'estimer une fourchette. Si le montant maximal du paiement est illimité, l'acquéreur doit l'indiquer.	N.A
Pour les créances acquises • La juste valeur des créances • Les montants contractuels bruts à recevoir, et • la meilleure estimation, à la date d'acquisition, des flux de trésorerie contractuels dont l'encaissement n'est pas attendu	Oui Non ou N.A Non ou N.A

Les montants comptabilisés à compter de la date d'acquisition pour chaque grande catégorie d'actifs acquis et de passifs repris	Oui
Pour chaque passif éventuel comptabilisé selon le paragraphe 23, l'information requise au paragraphe 85 d'IAS 37 Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels.	Non ou N.A
Le montant total du goodwill dont on s'attend à ce qu'il soit déductible fiscalement	Oui
Pour les transactions qui sont comptabilisées séparément de l'acquisition d'actifs et de la prise en charge de passifs lors du regroupement d'entreprises selon le paragraphe 51 : • Description de chaque transaction • Manière dont chaque acquéreur a comptabilisé chaque transaction • Les montants comptabilisés pour chaque transaction et le poste des états financiers dans lequel chaque montant est comptabilisé • Si la transaction est le règlement effectif d'une relation préexistante, la méthode utilisée pour déterminer le montant du règlement	N.A
Les informations sur les transactions comptabilisées séparément visées au point (l) doivent inclure le montant des coûts connexes à l'acquisition et, séparément, le montant de ces coûts comptabilisés en charges ainsi que le ou les postes de l'état du résultat global dans lesquels ces charges sont comptabilisées. Le montant des éventuels coûts d'émission non comptabilisés en tant que charges et la manière dont ils ont été comptabilisés doivent également être fournis ;	
Dans une acquisition à des conditions avantageuses • Le montant de tout profit comptabilisé selon le paragraphe 34 et le poste de l'état du résultat global dans lequel cet excédent est comptabilisé, et • une description des raisons pour lesquelles la transaction a abouti à un profit	N.A

1.2. Annexe 2 : Checklist IFRS - Nestlé

Information à fournir	L'information est-elle présentée ? Oui, non ou N.A (non applicable)
Nom et description de l'entreprise acquise	Non
Date d'acquisition	Non
Pourcentage de titres de capitaux propres acquis conférant des droits de vote	Non
Description qualitative des facteurs constituant le goodwill	Non
La juste valeur à la date d'acquisition de la contrepartie totale transférée et la juste valeur à la date d'acquisition de chaque catégorie principale de contrepartie.	Oui
Pour les accords de contrepartie éventuelle et les actifs compensatoires • Montant comptabilisé à la date d'acquisition • Description de l'accord et la base de détermination du montant du paiement • Estimation de la fourchette des résultats (non actualisé) ou bien, s'il est impossible d'estimer une fourchette, ce constat ainsi que les raisons pour lesquelles il est impossible d'estimer une fourchette. Si le montant maximal du paiement est illimité, l'acquéreur doit l'indiquer.	N.A
Pour les créances acquises • La juste valeur des créances • Les montants contractuels bruts à recevoir, et • la meilleure estimation, à la date d'acquisition, des flux de trésorerie contractuels dont l'encaissement n'est pas attendu	Oui Non ou N.A Non ou N.A
Les montants comptabilisés à compter de la date d'acquisition pour chaque grande catégorie d'actifs acquis et de passifs repris	Oui

Pour chaque passif éventuel comptabilisé selon le paragraphe 23, l'information requise au paragraphe 85 d'IAS 37 Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels.	Non ou N.A
Le montant total du goodwill dont on s'attend à ce qu'il soit déductible fiscalement	Oui
Pour les transactions qui sont comptabilisées séparément de l'acquisition d'actifs et de la prise en charge de passifs lors du regroupement d'entreprises selon le paragraphe 51 : • Description de chaque transaction • Manière dont chaque acquéreur a comptabilisé chaque transaction • Les montants comptabilisés pour chaque transaction et le poste des états financiers dans lequel chaque montant est comptabilisé • Si la transaction est le règlement effectif d'une relation préexistante, la méthode utilisée pour déterminer le montant du règlement	N.A
Les informations sur les transactions comptabilisées séparément visées au point (l) doivent inclure le montant des coûts connexes à l'acquisition et, séparément, le montant de ces coûts comptabilisés en charges ainsi que le ou les postes de l'état du résultat global dans lesquels ces charges sont comptabilisées. Le montant des éventuels coûts d'émission non comptabilisés en tant que charges et la manière dont ils ont été comptabilisés doivent également être fournis ;	
Dans une acquisition à des conditions avantageuses • Le montant de tout profit comptabilisé selon le paragraphe 34 et le poste de l'état du résultat global dans lequel cet excédent est comptabilisé, et • une description des raisons pour lesquelles la transaction a abouti à un profit	N.A

