

Earn-out et normes IFRS : attention !

Les accords conclus avec les actionnaires cédants de la cible, qui demeurent dirigeants ou salariés de l'ensemble nouvellement constitué, nécessitent des précautions particulières.



Par **Xavier Paper**, associé,
Paper Audit & Conseil

Les regroupements d'entreprises comportent généralement des clauses dites d'earn-out permettant à l'acquéreur de subordonner le versement d'une partie du prix d'acquisition à la réalisation d'un critère de performance. L'earn-out conduit ainsi les deux parties, l'acquéreur et le vendeur, à sécuriser la transaction et à limiter l'impact d'éventuelles déconvenues en ajustant le prix d'acquisition en fonction des incertitudes attachées au business plan.

Lorsque la valeur de la société cible repose, en grande partie, sur le savoir-faire des actionnaires cédants, une clause de complément de prix peut être consentie à ceux qui conservent ou prennent un poste de dirigeant ou de salarié au sein du groupe nouvellement constitué. La norme IFRS 3 révisée, qui devrait s'appliquer pour la première fois aux exercices ouverts à compter du 1^{er} juillet 2009, précise le traitement comptable de tels compléments de prix.

Les critères d'appréciation selon la norme IFRS 3 révisée

Le traitement comptable du complément de prix repose sur l'analyse de la substance de la transaction et sur différents critères d'appréciation. Sont ainsi évoqués :

- la spécificité et la durée des contrats de travail conclus par les actionnaires cédants ;
- le montant du coût d'acquisition hors complément de prix ;
- le prix d'acquisition comparé à la valeur des capitaux propres ;
- le pourcentage d'actions antérieurement détenues par les actionnaires cédants ;
- la formule de détermination du complément de prix.

A titre d'exemple, une clause de complément de prix dont le bénéfice est subordonné à la présence des actionnaires cédants au sein du groupe nouvellement constitué, en tant que dirigeants ou salariés, est susceptible d'avoir la nature d'un complément de rémunération. Il en est de même lorsque l'engagement des actionnaires cédants à rester en fonction est d'une durée supérieure ou égale à celle relative à l'attribution du complément de prix. A l'inverse, lorsque le coût d'acquisition, hors clause d'earn-out, versé par l'acquéreur s'inscrit dans le bas de la fourchette des estimations de la valeur des titres de la société cible, le complément de prix est assimilé à un complément de coût d'acquisition.

L'analyse de la substance du complément de prix

Les éléments d'appréciation précités visent à faciliter l'analyse de la substance du complément de prix. Le fait que le bénéfice d'un complément de prix soit subordonné à la présence des actionnaires cédants au sein du groupe acquéreur ne devrait pas automatiquement conférer à ce complément de prix les caractéristiques d'une rémunération. Ainsi, lorsque les actionnaires cédants demeurent au sein du groupe acquéreur en qualité d'hommes-clés, ils font, d'une certaine manière, partie intégrante des actifs incorporels (capital humain, savoir-faire) acquis. Sous cet aspect, le prix d'acquisition que l'acquéreur accepte de payer prend nécessairement en compte ces actifs incorporels qui, n'étant pas identifiables au sens de la norme IFRS 3, font partie du goodwill ; la clause contractuelle subordonnant le bénéfice du complément de prix à la présence des actionnaires cédants a notamment pour objet de préserver les intérêts financiers du groupe acquéreur en lui garantissant que les actifs incorporels acquis ne perdront pas de valeur. Une telle clause a donc nécessairement la nature d'un complément de coût d'acquisition.

De même, la comparaison des deux durées, celle relative à l'engagement des actionnaires cédants à rester en fonction au sein du groupe acquéreur et celle relative à l'attribution du complément de prix, n'est pas forcément pertinente lorsque les actionnaires cédants bénéficient de contrats de travail à durée indéterminée qui s'inscrivent dans le cadre de la stratégie à long terme du groupe acquéreur. Dans ces conditions, une telle comparaison ne devrait pas faire obstacle à la démonstration que le complément de prix présente plutôt les caractéristiques d'un complément de coût d'acquisition que d'un complément de rémunération.

La perspective de nouveaux risques

En définitive, l'examen des caractéristiques d'une clause d'earn-out relève, comme souvent s'agissant des normes comptables, d'une affaire de jugement et d'appréciation ; une application à la lettre des dispositions de la norme IFRS 3 est susceptible de conduire, de manière très fréquente, à requalifier en compléments de rémunération des compléments de coût d'acquisition, avec tous les risques de redressements en résultant en matière d'impôt sur le revenu et de cotisations sociales. ■