

### EARN-OUT ET NORMES IFRS : COMPLÉMENT DE COÛT D'ACQUISITION OU COMPLÉMENT DE RÉMUNÉRATION ?

Les regroupements d'entreprises comportent généralement des clauses d'earn-out ou de complément de prix 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 et/ou de salarié au sein du groupe nouvellement constitué.

En l'état actuel de sa rédaction, la norme IFRS 3 relative aux opérations de regroupement ne fournit pas d'éléments d'appréciation permettant de préciser si de tels compléments de prix présentent la nature de compléments de coût d'acquisition de la cible ou de compléments de rémunération. Toutefois, la norme IFRS 3 révisée, telle qu'adoptée par l'IASB le 18 janvier 2008, apporte d'utiles éléments de réponse ; elle devrait s'appliquer pour la première fois aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2009.

#### LES CRITÈRES D'APPRÉCIATION SELON LA NORME IFRS 3 RÉVISÉE

S'inspirant du texte américain EITF 95-8, la norme IFRS 3 révisée comporte des dispositions permettant d'apprécier la nature du complément de prix. Le traitement comptable du complément de prix repose sur l'analyse de la substance de la transaction et sur différents critères d'appréciation, tels que ceux développés au paragraphe B55 de l'*Application guidance*. 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.

Chaque critère donne lieu à des développements succincts sur les conclusions à tirer.

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 (**exemple 1**). 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 (**exemple 2**).

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 ne prétendent pas à l'exhaustivité ; ils sont mis en évidence par la norme IFRS 3 afin de faciliter l'analyse de la substance du complément de prix. Seule la confrontation des critères d'appréciation fournis par la norme IFRS 3, des caractéristiques de l'opération et de son contexte est susceptible de conduire à une conclusion.

---

Le fait que le bénéfice d'un complément de prix soit subordonné à la présence des actionnaires cédants au sein du groupe acquéreur (**exemple 1**) 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 clefs, 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, dans le cadre de **l'exemple 2**, 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.

## **CONCLUSION**

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.

---

### **PAPER AUDIT & CONSEIL**

222, boulevard Pereire  
75017 Paris, France  
+33 1 40 68 77 41  
[www.xavierpaper.com](http://www.xavierpaper.com)

**Xavier Paper**  
+33 6 80 45 69 36  
[xpaper@xavierpaper.com](mailto:xpaper@xavierpaper.com)

**Patrick Grinspan**  
+33 6 85 91 36 23  
[pgrinspan@xavierpaper.com](mailto:pgrinspan@xavierpaper.com)