


**Complément de prix (*earn-out*) :
complément de coût d'acquisition ou
complément de rémunération
selon les normes IFRS ?**



Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables
Commission de droit comptable

22 octobre 2009

Sommaire

1. Présentation du mécanisme de l'*earn-out*
2. Intérêt de l'*earn-out* dans un contexte de crise économique
3. *Earn-out* et normes IFRS
4. Principe de comptabilisation
5. Problématiques posées par l'*earn-out* et sa comptabilisation
6. Critères d'appréciation de la norme IFRS 3 R
7. Spécificité et durée des contrats de travail conclus par les actionnaires-cédants
8. Montant du coût d'acquisition hors complément de prix
9. Niveau de rémunération
10. Pourcentage d'actions détenues par les actionnaires-cédants
11. Formule de détermination du complément de prix
12. Champ d'application des critères d'appréciation : salariés et consultants extérieurs
13. Analyse de la substance du complément de prix
14. Implications fiscales
15. Traitement selon les normes comptables françaises
16. Revue pratique

Présentation du mécanisme de l'*earn-out*

- ❑ Les clauses d'*earn-out* (ou clauses de complément de prix) se rencontrent dans les contrats de cession et/ou de regroupements d'entreprises.
- ❑ Elle permettent à l'acquéreur de subordonner le versement d'une partie du prix d'acquisition de la société acquise à la réalisation d'un critère de performance.
- ❑ L'*earn-out* conduit 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.
 - Ce type de clause est susceptible d'être comptabilisé en rémunération selon les normes IFRS (cf. pages suivantes).

Intérêt de l'*earn-out* dans un contexte de crise économique

- ❑ Parce que la visibilité économique est faible au-delà de 12 mois, il est très difficile, pour l'acquéreur (et parfois pour le vendeur lui-même), de fonder une évaluation du prix sur des perspectives à trois ou cinq ans.
 - L'écart entre les prix de vente et d'achat proposés durant la phase de négociation peut se révéler important.
 - Une clause d'*earn-out* est susceptible de résoudre une situation de blocage sur le prix.

- ❑ Dans un contexte difficile, le maintien de l'implication de l'actionnaire-cédant, pour une période de transition, peut s'avérer indispensable.
 - Une clause d'*earn-out* permet d'éviter que l'actionnaire-cédant ne quitte la société une fois la vente effectuée.

- ❑ Dans les LBO où les dispositifs de *management package* ne sont plus exerçables du fait de la crise, le fonds d'investissement peut trouver intérêt à proposer une clause d'*earn-out* au dirigeant.
 - Afin de renégocier la dette, le fonds d'investissement souhaite disposer de l'intégralité du capital. Il va donc racheter les outils du *management package* au dirigeant en échange d'une clause d'*earn-out*.

Earn-out et normes IFRS

- ❑ La norme IFRS 3 « Regroupement d'entreprises » ne fournissait pas d'éléments d'appréciation permettant de distinguer si une clause d'*earn-out* constitue un complément de rémunération, devant être comptabilisée comme tel.

- ❑ La norme IFRS 3 révisée (IFRS 3 R), qui doit être appliquée pour la première fois aux exercices ouverts à compter du 1er juillet 2009, est plus complète.
 - Elle fournit notamment des éléments d'appréciation permettant de distinguer si une clause d'*earn-out* présente plutôt les caractéristiques d'une rémunération de services rendus qu'un complément du coût d'acquisition de la société (*Application Guidance* : §§.B54-B55).

- ❑ La norme IFRS 3 R s'inspire, en grande partie, du texte américain (EITF 95-8) intitulé : « *Accounting for Contingent Consideration Paid to the Shareholders of an Acquired Enterprise in a Purchase Business Combination* ».

Principe de comptabilisation

- ❑ L'acquéreur et l'entreprise acquise peuvent entretenir, avant que les négociations relatives au regroupement d'entreprises ne commencent, des relations préexistantes ou ils peuvent avoir conclu pendant les négociations un accord distinct du regroupement d'entreprises.

- ❑ **Quel que soit le cas, l'acquéreur doit identifier tout montant qui ne fait pas partie de ce que l'acquéreur et l'entreprise acquise (ou ses détenteurs antérieurs) ont échangé lors du regroupement d'entreprises.**

- ❑ Une fois cette identification effectuée :
 - l'acquéreur doit comptabiliser, en coût d'acquisition, seulement la contrepartie transférée (titres de la société acquise ou trésorerie) en échange de l'entreprise acquise.
 - Les transactions séparées doivent être comptabilisées selon les normes IFRS concernées.

- ❑ La rémunération perçue par l'actionnaire-cédant suite à l'acquisition constitue un exemple de transaction séparée.

Problématiques posées par *l'earn-out* et sa comptabilisation

- ❑ La difficulté réside dans l'appréciation de la nature de la transaction que règle *l'earn-out*.
- ❑ Dans tous les cas, *l'earn-out* est une contrepartie **éventuelle** (subordonnée à la survenance d'un évènement ultérieur) mais :
 - s'agit-il d'une contrepartie éventuelle au regroupement d'entreprises ?
 - ou s'agit-il d'une contrepartie éventuelle à une autre transaction (la location par l'entreprise de services fournis par l'actionnaire-cédant, après le regroupement d'entreprises) ?
- ❑ Dans le 1^{er} cas, la contrepartie éventuelle sera évaluée et incluse dans le coût d'acquisition (un passif sera également reconnu au titre de l'obligation probable de payer la contrepartie éventuelle).
- ❑ Dans le 2nd cas, la transaction sera comptabilisée conformément à sa nature : en charge de personnel, au sein du compte de résultat, en contrepartie des services fournis par l'actionnaire-cédant (à la date de fourniture de ces services).

Critères d'appréciation de la norme IFRS 3 R

- ❑ L'analyse retenue doit être l'aboutissement de la confrontation de différents arguments et critères d'appréciation, tels que ceux développés au paragraphe B55 du guide d'application de la norme IFRS 3 R.
- ❑ Cette dernière, qui n'a pas pour objet de définir une liste exhaustive de critères ne leur attribue pas de pondération particulière.

Sont notamment 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 niveau de rémunération ;
- ❑ le pourcentage d'actions détenues par les actionnaires cédants ;
- ❑ la formule de détermination du complément de prix.

Spécificité et durée des contrats de travail conclus par les actionnaires cédants

- ❑ Un accord de contrepartie éventuelle qui interrompt automatiquement les paiements en cas de cessation de l'emploi constitue une **rémunération** pour des services postérieurs au regroupement.
- ❑ Des accords dans lesquels les paiements éventuels ne sont pas affectés par la cessation de l'emploi peuvent indiquer que les paiements éventuels constituent **une contrepartie supplémentaire** plutôt qu'une rémunération.

Montant du coût d'acquisition hors complément de prix

- ❑ Si la contrepartie initiale transférée à la date d'acquisition est basée sur le bas de la fourchette de valorisation de l'entreprise acquise et si la formule éventuelle fait référence à cette approche de valorisation, ce fait peut indiquer que les paiements éventuels constituent une **contrepartie supplémentaire**.
- ❑ À l'inverse, si la formule du paiement éventuel concorde avec les accords d'intéressement antérieurs, ce fait peut suggérer que la substance de l'accord consiste à fournir une **rémunération**.

Niveau de rémunération

- ❑ Des situations dans lesquelles la rémunération d'un salarié (ex-actionnaire-cédant) autre que les paiements éventuels se situe à un niveau raisonnable par comparaison à celui d'autres dirigeants principaux dans l'entité regroupée peuvent indiquer que les paiements éventuels constituent une **contrepartie supplémentaire** plutôt qu'une rémunération.
- ❑ Si les actionnaires-cédants qui ne deviennent pas des salariés reçoivent des paiements éventuels inférieurs, par action, à ceux des actionnaires vendeurs qui deviennent des salariés de l'entité regroupée, ce fait peut indiquer que le montant supplémentaire de paiements éventuels aux actionnaires vendeurs qui deviennent des salariés constitue une **rémunération**.

Pourcentage d'actions détenues par les actionnaires cédants

- ❑ Le nombre relatif d'actions détenues par les actionnaires-cédants peut constituer un indicateur de la substance de la contrepartie éventuelle. Cependant, la complexité des développements de la norme IFRS 3 R ne facilite pas l'analyse.

En effet, selon la norme (§.B55.e) :

- ❑ « Si les actionnaires vendeurs qui détenaient la quasi-totalité des actions de l'entreprise acquise sont maintenus à titre de dirigeants principaux, ce fait peut indiquer que l'accord constitue, en réalité, un accord d'intéressement visant à fournir une **rémunération** pour des services postérieurs au regroupement.
- ❑ À l'inverse, si les actionnaires vendeurs qui sont maintenus à titre de dirigeants principaux ne détenaient qu'un petit nombre d'actions de l'entreprise acquise et si tous les actionnaires vendeurs reçoivent le même montant de contrepartie éventuelle par action, ce fait peut indiquer que les paiements éventuels constituent une **contrepartie supplémentaire.** »

Formule de détermination du complément de prix

- ❑ Les développements apportés par la norme quant à l'utilisation de la formule de détermination du complément de prix sont ambigus.

En effet, selon la norme (§.B55.g):

- ❑ « La formule utilisée pour déterminer le paiement éventuel peut être utile pour évaluer la substance de l'accord.
 - Par exemple, si un paiement éventuel est déterminé d'après un multiple du résultat, cela peut indiquer que l'obligation constitue une **contrepartie supplémentaire** dans le regroupement d'entreprises et que la formule vise à établir ou à vérifier la juste valeur de l'entreprise acquise.
 - En revanche, un paiement éventuel qui est un pourcentage spécifié des résultats peut indiquer que l'obligation à l'égard des salariés constitue un accord d'intéressement destiné à **rémunérer** les salariés pour des services rendus ».
- ❑ Pourtant un pourcentage du résultat ne constitue-t-il pas un multiple du résultat ?

Champ d'application des critères d'appréciation : salariés et consultants extérieurs

- ❑ Les critères d'appréciation visent les situations où les actionnaires-cédants bénéficient d'accords de paiements éventuels.
- ❑ Par conséquent, le cadre juridique dans lequel s'inscrivent ces accords de paiements éventuels (contrat de salariat ou de consultant extérieur) importe peu pour déterminer ce qui fait partie d'une transaction de regroupement d'entreprises.
 - Dans les faits, il est indifférent que l'actionnaire cédant transmette son savoir par le biais d'un contrat de travail ou de consultant extérieur.
- ❑ Pour autant, les développements de la norme portent essentiellement sur des situations où les actionnaires-cédants deviennent salariés de l'entreprise acquise.
 - En effet, un accord prévoyant la fourniture d'une prestation de consultant extérieur par l'actionnaire-cédant suggère, a priori, que la substance de l'accord de complément de prix consiste à fournir une rémunération.

Analyse de la substance du complément de prix (1/2)

- ❑ Malgré les difficultés d'interprétation, 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 doit 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 acquis (capital humain, savoir-faire).
 - 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 R, 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.

Analyse de la substance du complément de prix (2/2)

- ❑ 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 (cf. pages suivantes).

Implications fiscales (1/2)

- ❑ Le traitement fiscal de l'*earn-out* n'est pas stabilisé.

Earn-out ayant la nature d'un complément du coût d'acquisition

Pour le vendeur :

- ❑ Le régime du cédant personne physique a été clarifié par la loi de finances pour l'année 2000 :
 - L'imposition de la plus value issue du complément de prix est décalée au jour où l'*earn-out* es effectivement perçu.
- ❑ En 2008, une instruction fiscale est venue étendre ce régime au cédant personne morale.

Pour l'acquéreur :

- ❑ Mis à part une décision isolée du Conseil d'Etat dans sa décision Taittinger de 1991 qui considérait le paiement de l'*earn-out* comme une charge, la plupart des acteurs du marché estiment que ce dernier constitue une modification du prix d'entrée n'entraînant pas déduction.

Implications fiscales (2/2)

Earn-out ayant la nature d'une rémunération

- ❑ Les dispositions de la norme IFRS 3 R, bien qu'elles ne concernent que les comptes consolidés et contredisent les normes comptables françaises (cf. pages suivantes), pourraient inciter l'Administration fiscale et l'Urssaf à requalifier sous forme de rémunération les montants perçus par les actionnaires-cédants.
- ❑ L'acquéreur et les actionnaires-cédants doivent, par conséquent, être vigilants quant à l'aspect fiscal des clauses d'*earn-out*. Les parties devraient étudier la question dès le départ avec leurs experts-comptables puisque la rédaction de la clause peut avoir un impact important sur son traitement fiscal.

Traitement selon les normes comptables françaises (1/3)

- ❑ Les dispositions comptables françaises applicables aux comptes individuels (Plan comptable général) ne fournissent aucune précision relative à la comptabilisation d'*earn-out* consentis aux actionnaires-cédants qui conservent ou prennent un poste de dirigeant ou de salarié au sein du groupe nouvellement constitué.
- ❑ L'examen de la pratique des entreprises ne permet pas, en l'état actuel, de mettre en évidence de sociétés ayant procédé au reclassement en charges de personnel d'un complément de coût d'acquisition de titres de participation.

Traitement selon les normes comptables françaises (2/3)

- ❑ De son côté, le Mémento Pratique Francis Lefebvre Comptable 2008 indique au §.1915-8 relatif aux titres acquis avec clause de révision de prix [fonction des résultats futurs (*earn-out*), du BFR, de l'endettement net...]
- ❑ « **Chez l'acquéreur :**
- ❑ A notre avis, il convient de procéder à une estimation provisoire du coût d'entrée des titres à la date de la transaction et d'ajuster ultérieurement ce coût d'entrée en fonction du prix définitif.
- ❑ Dans les comptes consolidés, il en est de même : lorsque la convention d'acquisition prévoit un ajustement du prix d'acquisition en fonction d'un ou plusieurs événements, le montant de la correction doit être inclus dans le coût d'acquisition si :
 - cet ajustement est probable
 - et si son montant peut être mesuré de manière fiable.
- ❑ Une information en annexe sur le caractère provisoire du coût d'entrée ainsi que sur la clause de révision de prix devra être fournie. »

Traitement selon les normes comptables françaises (3/3)

- En conséquence, l'application des dispositions comptables françaises aux comptes individuels doit conduire, nonobstant le traitement retenu dans les comptes consolidés établis selon les normes IFRS, à comptabiliser le complément de prix susceptible d'être versé aux associés cédants majoritaires en complément du coût d'acquisition.

Revue pratique (1/3)

- ❑ Une revue pratique des plus grandes sociétés cotées françaises, en terme de capitalisation, montre que, dans leur très grande majorité, les entreprises comptabilisent les compléments de prix en coût d'acquisition.
- ❑ Cependant, il n'est pas possible, au regard du niveau d'information transmis dans les documents de référence, de procéder à une analyse de la nature des clauses d'*earn-out*.
- ❑ Dans ces conditions, il apparaît délicat de tirer des enseignements sous-tendant le reclassement de compléments de prix en rémunération.

Revue pratique (2/3)

- Havas, rapport annuel 2008, page 55 :

6.1.4.26. Comptabilisation des compléments de prix d'acquisition de titres

Lors de l'acquisition de sociétés, des contrats prévoyant un complément de prix sont généralement mis en place (*earn-out*). Ceux-ci sont comptabilisés en complément du coût d'acquisition des titres avec pour contrepartie une dette financière, dès lors que les versements sont probables et que les montants peuvent être mesurés de façon fiable.

L'estimation de ces engagements est revue et éventuellement ajustée à chaque clôture, sur la base de la formule prévue au contrat, formule qui est appliquée aux dernières données disponibles.

Dans le cas où ces engagements sont conditionnés par la présence des dirigeants au sein de l'entreprise, en l'absence de précisions des normes IFRS sur le sujet, le Groupe a choisi de les traiter conformément aux normes comptables américaines, ce qui conduit à considérer les paiements à effectuer comme des charges de personnel.

Revue pratique (3/3)

- ❑ Publicis, rapport annuel 2006, page 200 :

➤ **Paiements à d'anciens actionnaires salariés du Groupe Frankel** : ces paiements effectués consécutivement à l'acquisition sont considérés comme un complément de prix d'acquisition en normes françaises. En normes américaines, dans la mesure où ces paiements sont subordonnés à la continuation de contrats de travail, les montants sont comptabilisés en charges sur la période à laquelle ils se rattachent.

Comment nous contacter ?

- 222, boulevard Pereire – 75017 Paris
- Tel. : **+33 1 40 68 77 41**
- Fax : **+33 1 45 74 63 78**

Mail

- Xavier Paper xpaper@xavierpaper.com
- Patrick Grinspan pgrinspan@xavierpaper.com

Mobile

- Xavier Paper **+33 6 80 45 69 36**
- Patrick Grinspan **+33 6 85 91 36 23**

Site

- **www.xavierpaper.com**