

**Méthodes de comptabilisation
des regroupements d'entreprises :
Recommandations du G4+1
pour aboutir à une convergence**

Les commentaires doivent être acheminés avant le 15 février 1999

G4+1

RÉSUMÉ

Le présent document de consultation est publié par le Conseil des normes comptables (CNC) de l'Institut Canadien des Comptables Agréés afin de solliciter des commentaires sur des questions qui seront étudiées par le CNC dans le cadre de son projet sur les regroupements d'entreprises. Le document vise à obtenir des opinions sur les recommandations élaborées par un groupe de normalisateurs connu sous le nom de G4 + 1, en vue d'aboutir à une convergence des méthodes utilisées pour la comptabilisation des regroupements d'entreprises. Le G4 + 1 comprend des représentants des conseils de normalisation comptable de l'Australie, du Canada, des États-Unis, de la Nouvelle-Zélande et du Royaume-Uni. Des représentants de l'International Accounting Standards Committee (IASC) participent à titre d'observateurs. Les représentants canadiens au G4 + 1 sont Patricia O'Malley, FCA, vice-présidente, Conseil des normes comptables, et Robert Rutherford, FCA, vice-président, Recherche et normalisation de l'Institut Canadien des Comptables Agréés.

Contexte du projet du CNC

Le CNC est conscient des inquiétudes que suscite la comptabilisation des regroupements d'entreprises, notamment la crainte que les divergences entre les normes comptables canadiennes et américaines créent un déséquilibre sur le plan de la concurrence. Le CNC estime que la meilleure façon de répondre à ces inquiétudes consiste à harmoniser les normes en Amérique du Nord.

En août 1996, le Financial Accounting Standards Board (FASB) a inscrit à son calendrier de travail un projet sur les regroupements d'entreprises. Son projet est focalisé sur la comptabilisation de l'écart d'acquisition et des autres immobilisations incorporelles, ainsi que sur les questions fondamentales associées aux méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises (achat vs fusion). Vers la fin de 1997, le CNC et le FASB ont convenu de poursuivre des projets selon un échéancier commun en vue de la publication en 1999 d'exposés-sondages proposant des normes harmonisées au Canada et aux États-Unis.

Énoncé de principes du G4 + 1

Le dossier des regroupements d'entreprises est à l'ordre du jour des réunions du G4 + 1 depuis septembre 1997. Certains membres du G4 + 1 (le Canada, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis) ont actuellement des projets en cours sur ce sujet, alors que d'autres ont

mené à bien récemment des projets centrés sur certains aspects des regroupements d'entreprises (le Royaume-Uni et l'IASC).

Bien qu'il y ait des différences entre les normes actuelles sur les regroupements d'entreprises des organismes membres du G4 + 1, un niveau de convergence significatif a déjà été atteint — sauf en ce qui a trait aux méthodes de comptabilisation de ces regroupements (achat ou fusion). Il est donc possible d'aboutir à une convergence importante en matière de comptabilisation des regroupements d'entreprises si l'on fait porter l'effort sur ces méthodes. Le G4 + 1 a donc décidé d'entreprendre un projet limité en vue d'une convergence des méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises.

En décidant d'aller de l'avant avec son projet, le G4 + 1 a constaté qu'il y a un certain nombre d'avantages importants à s'engager dans une initiative internationale focalisée uniquement sur les méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises. Premièrement, la question des méthodes, étant relativement simple et bien comprise de tous, peut être étudiée à fond et résolue. Deuxièmement, la focalisation sur ce seul sujet devrait faciliter une résolution rapide, car le projet ne sera pas ralenti par des tentatives pour essayer de résoudre simultanément toutes les autres différences, moins significatives, entre les normes sur les regroupements d'entreprises dans les pays membres du G4 + 1. Troisièmement, la question des méthodes étant à la fois importante et controversée, il est souhaitable que les chefs de file en matière de normalisation cherchent à évoluer vers un consensus. Enfin, le fait de se focaliser sur la question des méthodes fournit un moyen d'aplanir les différences les plus significatives entre les normes actuelles, et de répondre de ce fait aux doléances répétées des intéressés qui insistent sur la nécessité d'être soumis aux mêmes règles du jeu des deux côtés d'une frontière en matière de regroupements d'entreprises.

Le G4 + 1 a décidé que le projet devait aboutir à un énoncé de principes, qui aborde les questions suivantes : 1) l'existence d'une seule méthode de comptabilisation des regroupements d'entreprises est-elle préférable à l'existence de deux méthodes (ou plus)? 2) dans l'affirmative, quelle est la méthode de comptabilisation qui devrait s'appliquer à tous les regroupements d'entreprises? et 3) dans la négative, quelles méthodes faudrait-il retenir, et à quels regroupements devraient-elles être appliquées?

Consultation

Le CNC publie le présent document de consultation, qui contient l'énoncé de principes du G4 + 1, dans

le but de solliciter des commentaires sur les méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises. Le document de consultation ne traite pas de toutes les questions associées à la comptabilisation des regroupements d'entreprises. De plus, le CNC n'a pas encore délibéré sur les questions ou conclusions contenues dans le document. Tous les organismes membres du G4 + 1 publient un document analogue afin de solliciter des commentaires auprès des intéressés dans leurs pays respectifs. Ces documents de consultation sont tous publiés à peu près à la même date et les délais de consultation sont identiques, sauf dans le cas de l'IASC dont la date limite de réception des commentaires est plus éloignée. Les commentaires reçus seront partagés par tous les organismes membres, à moins que les auteurs des commentaires demandent que ce ne soit pas le cas.

Le CNC prévoit délibérer sur les questions liées aux méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises après avoir examiné les commentaires reçus, dans l'intention de publier un exposé-sondage en parallèle avec le FASB au cours du deuxième trimestre de 1999. Si le FASB n'était pas en mesure de publier un exposé-sondage d'ici là, les commentaires reçus fourniront au CNC les éléments qui lui permettront de publier un exposé-sondage canadien.

Autres questions abordées dans le cadre du projet sur les regroupements d'entreprises

Un élément important du projet concerne l'amortissement de l'écart d'acquisition comptabilisé lors d'un regroupement d'entreprises. Selon les PCGR actuels, l'écart d'acquisition est amorti sur sa durée de vie utile estimative (qui ne peut excéder 40 ans). Le projet sur les regroupements d'entreprises pourrait entre autres aboutir à l'élaboration d'un nouveau cadre pour

la détermination de la durée de vie utile estimative de l'écart d'acquisition. Le CNC publiera un document de travail qui traitera des diverses méthodes de comptabilisation des écarts d'acquisition.

Un sommaire des décisions prises à ce jour par le CNC dans le dossier des regroupements d'entreprises est présenté sur le site Web de l'ICCA (www.icca.ca). Ce sommaire est mis à jour après chaque réunion du CNC.

Suggestions à l'intention des consultés

Les personnes consultées sont invitées à répondre à tout ou partie des questions présentées ci-après sous la rubrique Questions à l'intention des consultés. En outre, les personnes consultées sont invitées à faire état de questions additionnelles, le cas échéant, et de formuler des commentaires sur d'autres points qu'elles estiment pertinents relativement à la comptabilisation des regroupements d'entreprises. Les réponses les plus utiles seront celles qui seront structurées autour des questions posées dans le document de consultation et qui comporteront non seulement des opinions sur chaque question mais également les motifs de ces opinions.

La date limite de réception des commentaires a été fixée au 15 février 1999.

Veuillez adresser vos commentaires à :

Le directeur des normes comptables
L'Institut Canadien des Comptables Agréés
277, rue Wellington Ouest
Toronto (Ontario)
M5V 3H2
ed.accounting@cica.ca

QUESTIONS À L'INTENTION DES CONSULTÉS

Le CNC aimerait recevoir des commentaires sur les questions suivantes :

Question 1

L'énoncé de principes indique que certaines des différences les plus marquées dans les normes comptables en vigueur dans les pays des organismes membres du G4 + 1 ont trait à la comptabilisation des regroupements d'entreprises, et tout particulièrement aux méthodes de comptabilisation.

Les différences dans les méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises ainsi que les conditions d'application de ces méthodes rendent-elles difficile la comparaison des états financiers de sociétés qui appliquent des méthodes différentes? Ces différences ont-elles un effet sur la concurrence au niveau des fusions et acquisitions? Dans l'affirmative, veuillez expliquer votre réponse.

Question 2

L'énoncé de principes fait valoir qu'une méthode de comptabilisation unique pour tous les regroupements d'entreprises est préférable à deux méthodes (ou plus).

Êtes-vous d'accord avec ce point de vue? Si non, pourquoi?

Question 3

Après un examen des diverses méthodes, l'énoncé de principes fait valoir que la méthode de la fusion d'intérêts communs ne devrait pas être appliquée aux opérations qui répondent à la définition du regroupement d'entreprises.

Êtes-vous d'accord avec ce point de vue? Si non, pourquoi?

Question 4

L'énoncé de principes fait valoir que si une seule méthode devait être appliquée à tous les regroupements d'entreprises, c'est la méthode de l'achat qui serait la plus appropriée.

Si une seule méthode devait être appliquée, êtes-vous d'accord sur le fait que la méthode de l'achat est la plus appropriée? Si non, pourquoi? Quelle méthode vous semble plus appropriée et pourquoi?

Question 5

L'application de la méthode de l'achat dépend de la possibilité d'identifier laquelle des sociétés parties au

regroupement est l'acquéreur. Que faudrait-il faire dans les cas où l'identification d'un acquéreur est impossible? Parmi les diverses solutions, on trouve les suivantes :

- a) permettre aux sociétés parties à la fusion de désigner l'une d'entre elles comme acquéreur et appliquer la méthode de l'achat;
- b) établir des critères additionnels qui permettraient d'identifier l'acquéreur (par exemple, le groupe d'actionnaires qui se retrouve, après le regroupement, avec la part de capitalisation boursière la plus importante), et appliquer la méthode de l'achat;
- c) appliquer la méthode comptable du nouveau départ à toutes les sociétés parties au regroupement.

Laquelle de ces solutions préférez-vous, et pourquoi? Estimez-vous l'une ou l'autre de ces solutions non praticable ou inappropriée, et dans l'affirmative, pourquoi?

Question 6

Bien que l'énoncé de principes fasse valoir que seule la méthode de l'achat devrait être appliquée à tous les regroupements d'entreprises, il reconnaît que de bons arguments peuvent être avancés en faveur de l'application de la méthode du nouveau départ à certains regroupements d'entreprises. Parmi ces regroupements d'entreprises, il pourrait y avoir ceux a) dans lesquels aucun acquéreur ne peut être identifié, ou b) dans lesquels l'acquéreur peut être identifié, mais se trouve substantiellement transformé par suite du regroupement.

Êtes-vous en faveur de l'application de la méthode du nouveau départ au lieu de la méthode de l'achat à l'une ou l'autre de ces catégories de regroupements? Dans l'affirmative, sur quelle base pourrait-on distinguer les regroupements à comptabiliser selon la méthode du nouveau départ des regroupements à comptabiliser selon la méthode de l'achat?

Question 7

Le CNC aimerait savoir si votre organisation conclut des opérations qui exigent l'application des normes sur la comptabilisation des regroupements d'entreprises. Dans l'affirmative, à quelle fréquence effectuez-vous ce genre d'opérations?

**LES COMMENTAIRES DOIVENT ÊTRE REÇUS
D'ICI LE 15 FÉVRIER 1999**

TABLE DES MATIÈRES

	Page
PROTOCOLE D'ACCORD DU G4 + 1 SUR LES OBJECTIFS	vi
AVANT-PROPOS	vii
RÉSUMÉ	viii
INTRODUCTION	1
Différences dans les normes relatives aux regroupements d'entreprises	1
Besoin de convergence entre les méthodes de comptabilisation	1
But de l'initiative du G4 + 1	2
Questions étudiées	2
Les méthodes comptables examinées	3
Critères d'évaluation retenus	4
ANALYSE COMPARATIVE DES MÉTHODES	4
Différences dans les résultats comptables obtenus	4
Différences dans les raisonnements sous-jacents	6
La méthode de la fusion	7
La méthode de l'achat	8
La méthode du nouveau départ	8
ANALYSE COMPARATIVE DES APPROCHES EXISTANT DANS LES PAYS DU G4 + 1	9
L'approche de la fusion sous conditions	10
L'approche de la fusion par exception	11
L'approche de l'achat seulement	11
QUELLE MÉTHODE (OU QUELLES MÉTHODES) FAUT-IL UTILISER?	12
La pertinence	12
La méthode de la fusion	12
La méthode de l'achat	12
La méthode du nouveau départ	13
Fiabilité	13
La méthode de la fusion	13
La méthode de l'achat	14
La méthode du nouveau départ	15
Comparabilité	16
La méthode de la fusion	16
La méthode de l'achat	17
La méthode du nouveau départ	17
La question de l'équilibre coûts-avantages	17
La méthode de la fusion	17
La méthode de l'achat	18
La méthode du nouveau départ	18

COMBIEN DE MÉTHODES FAUDRAIT-IL APPLIQUER?	19
Pertinence	19
Fiabilité	20
Comparabilité	21
Considérations relatives au rapport coûts-avantages.....	22
CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	22
Combien de méthodes faut-il utiliser?	23
Quelle méthode ou quelles méthodes faudrait-il utiliser?	23
La méthode de l'achat	23
La méthode de la fusion	24
La méthode du nouveau départ	26
Recommandations	27
ANNEXE — HISTORIQUE DE LA MÉTHODE DE LA FUSION D'INTÉRÊTS COMMUNS DANS LES PAYS DES ORGANISMES MEMBRES DU G4 + 1	
Introduction	
États-Unis	
Les forces qui ont mené à une application élargie de la méthode de la fusion	
Assouplissement progressif des conditions d'application de la méthode	
de la fusion	
Opinion 16	
Royaume-Uni	
SSAP 23	
FRS 6	
Canada	
Australie	
Nouvelle-Zélande	
IASC	
Élaboration de l'IAS 22	
IAS 22	
IAS 22 (révisé en 1993)	
IAS 22 (révisé en 1998)	

PROTOCOLE D'ACCORD DU G4 + 1 SUR LES OBJECTIFS

Objectifs communs des organismes membres

Les organismes membres du G4 + 1 partagent l'objectif de fournir des normes d'information financière de qualité dans le but premier de faire en sorte que des informations utiles soient communiquées aux intervenants sur les marchés financiers.

Les organismes membres du G4 + 1 partagent l'objectif de chercher des solutions communes aux problèmes d'information financière. Une seule approche de qualité en matière d'information financière est plus utile aux intervenants sur les marchés financiers qu'une pluralité d'approches.

Les organismes membres du G4 + 1 partagent l'opinion que les normes d'information financière doivent être fondées sur un cadre conceptuel. Par conséquent, l'appartenance au G4 + 1 exige l'acceptation d'un cadre conceptuel semblable à celui des autres membres, ainsi que la volonté et la capacité d'affecter des ressources à la résolution des problèmes d'information financière dans le contexte de ce cadre conceptuel.

Objectifs du G4 + 1

Les organismes membres du G4 + 1 cherchent à donner suite à leurs objectifs communs par des analyses et discussions de problèmes d'information financière. Grâce à ces analyses et discussions, les représentants des organismes membres peuvent aboutir à une compréhension commune des problèmes, à un langage et à des outils communs pour discuter et analyser les problèmes, et à une compréhension des points de vue et des contraintes des autres membres.

Chaque organisme membre du G4 + 1 cherche à mieux connaître les dossiers et les calendriers de normalisation des autres. Cette connaissance permet de voir les possibilités de coordination des efforts et d'en tirer parti dans la poursuite des objectifs communs.

Les organismes membres du G4 + 1 cherchent à réaliser leurs objectifs communs en échangeant les idées nouvelles et les nouvelles façons d'aborder les problèmes d'information financière et les procédures de normalisation.

Les organismes membres du G4 + 1 cherchent à donner suite à leurs objectifs communs en travaillant à des projets susceptibles de contribuer à l'harmonisation des normes d'information financière dans l'ensemble des pays membres.

AVANT-PROPOS

Le présent énoncé de principes est le fruit des efforts d'un groupe de travail composé de membres des conseils et de hauts permanents des organismes de normalisation de l'Australie, du Canada, des États-Unis, de la Nouvelle-Zélande et du Royaume-Uni, ainsi que de permanents de l'International Accounting Standards Committee (IASC). Il s'agit du premier énoncé de principes publié par le G4 + 1. Il a été préparé en vue d'encourager les normalisateurs à réaliser une convergence de leurs normes sur les regroupements d'entreprises. Même si les membres du Groupe de travail représentaient les organismes de normalisation délégués, ils

exprimaient leurs propres points de vue au cours des discussions, et ceux-ci n'avaient pas été officiellement avalisés par les organismes eux-mêmes.

Le rédacteur principal est L. Todd Johnson, directeur de projet principal affecté au Service de la recherche et des activités techniques du Financial Accounting Standards Board aux États-Unis. Une contribution significative a été apportée par Kimberley R. Petrone, directrice de projet au FASB. D'autres permanents du FASB ainsi que des permanents des autres organismes membres du G4 + 1 ont également participé à la préparation de l'énoncé de principes.

RÉSUMÉ

Le présent énoncé de principes traite uniquement des méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises. Il vise à communiquer les recommandations formulées à cet égard par le G4 + 1. Le G4 + 1 est un groupe international de normalisateurs composé de représentants de l'Accounting Standards Board de l'Australie, du Conseil des normes comptables du Canada, du Financial Accounting Standards Board des États-Unis, du Financial Reporting Standards Board de la Nouvelle-Zélande et de l'Accounting Standards Board du Royaume-Uni. Des représentants de l'International Accounting Standards Committee (IASC) participent à titre d'observateurs.

L'énoncé de principes porte sur la comptabilisation des regroupements d'entreprises parce que les différences dans les normes sur ce sujet sont parmi les plus significatives qui existent dans les pays membres du G4 + 1. Il se concentre sur les méthodes de comptabilisation parce que les différences dans les méthodes appliquées et dans les conditions d'application de ces méthodes représentent les divergences les plus significatives entre ces normes. En fait, sous presque tous les autres rapports, le degré actuel de convergence entre les normes sur les regroupements d'entreprises est considérable.

Dans le cadre de l'examen des méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises, l'énoncé de principes pose les questions fondamentales suivantes :

- a) L'existence d'une seule méthode de comptabilisation des regroupements d'entreprises est-elle préférable à l'existence de deux méthodes (ou plus)?
- b) Dans l'affirmative, quelle est la méthode de comptabilisation qui devrait s'appliquer à tous les regroupements d'entreprises?
- c) Dans la négative, quelles méthodes faudrait-il retenir, et à quels regroupements devraient-elles être appliquées?

Dans son étude de ces questions, le Groupe a examiné trois grandes méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises :

- a) la méthode de la fusion, généralement connue sous les noms de *méthode de la fusion d'intérêts communs* ou *méthode de la mise en commun d'intérêts* (en anglais : *pooling-of-interests accounting*, *uniting-of-interests accounting* ou *merger accounting*);
- b) la méthode de l'achat, généralement connue sous le nom de *méthode de l'achat pur et simple* (en anglais : *purchase accounting* ou *acquisition accounting*);
- c) la méthode du nouveau départ.

L'appréciation des mérites des diverses méthodes est fondée sur le degré d'utilité décisionnaire de l'information comptable résultant de leur application. En particulier, l'accent est mis sur les caractéristiques qualitatives que sont la pertinence, la fiabilité et la comparabilité des informations obtenues, ainsi que sur les considérations liées au rapport coûts-avantages.

Le Groupe de travail arrive à la conclusion que l'utilisation d'une seule méthode de comptabilisation est préférable à deux méthodes (ou plus), et que la méthode de l'achat est la méthode unique qu'il convient d'utiliser. De cette dernière conclusion, le Groupe de travail déduit que la méthode de la fusion ne devrait pas être utilisée pour comptabiliser des regroupements d'entreprises. Il déduit également que même s'il est possible de présenter de bons arguments en faveur de la comptabilisation de certains regroupements au moyen de la méthode du nouveau départ, tout compte fait, les inconvénients de la coexistence de deux méthodes, ajoutés aux inconvénients associés à la méthode du nouveau départ elle-même, l'emportent sur les avantages qu'il y aurait à appliquer la méthode du nouveau départ pour la comptabilisation de quelques regroupements d'entreprises tout au plus.

Énoncé de principes du G4 + 1

RECOMMANDATIONS POUR UNE CONVERGENCE ENTRE LES MÉTHODES DE COMPTABILISATION DES REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES

INTRODUCTION

1. Un objectif clé partagé par les organismes membres du G4 + 1 est celui de rechercher des solutions communes à des problèmes d'information financière. Cela tient notamment au fait qu'ils se sont dotés de cadres conceptuels semblables sur lesquels ils peuvent fonder ces solutions. Des solutions communes sont importantes, car les organismes membres conviennent qu'une approche unique, mais de qualité en matière d'information financière est plus utile qu'une pluralité d'approches pour les intervenants sur les marchés financiers. Avec la croissance rapide des opérations transfrontalières sur le capital et le crédit, il devient de plus en plus important que les chefs de file parmi les organismes de normalisation s'entendent sur des approches uniques et de qualité en matière d'information financière. Cela exige de la part de ces organismes des efforts pour aboutir à une convergence entre leurs normes actuelles, là où existent des différences.

Différences dans les normes relatives aux regroupements d'entreprises

2. Parmi les différences actuelles entre les normes en vigueur dans les pays des organismes membres du G4 + 1, certaines des plus marquées ont trait à la comptabilisation des regroupements d'entreprises, et notamment aux *méthodes* de comptabilisation de ces regroupements. Les différences ont trait aux questions suivantes : Faut-il attribuer de nouvelles valeurs comptables aux actifs et passifs des entités regroupées? À quel moment? Et dans quelle mesure? Les différences concernent notamment la question de savoir si les valeurs établies dans le cadre des opérations négociées qui ont abouti aux regroupements d'entreprises devraient être attribuées aux actifs et passifs regroupés et, dans l'affirmative, jusqu'à quel point.

3. Même s'il existe d'autres différences entre les normes sur les regroupements d'entreprises, leur incidence sur la comptabilisation des regroupements est généralement beaucoup moins significative que celle qui concerne l'attribution ou la non-attribution de nouvelles valeurs comptables. En effet, mises à part les différences de méthodes, le degré de convergence qui existe déjà entre les normes des organismes membres du G4 + 1 sur les regroupements d'entreprises est significatif.

4. Par exemple, avec la publication du Financial Reporting Standard (FRS) 10, *Goodwill and Intangible Assets*, par l'Accounting Standards Board au Royaume-Uni en décembre 1997, tous les organismes membres exigent maintenant que l'écart d'acquisition soit capitalisé dans les regroupements d'entreprises comptabilisés selon la méthode de l'achat pur et simple (ci-après appelée «méthode de l'achat»). Et bien qu'il subsiste des différences entre les normes en ce qui concerne l'amortissement de l'écart d'acquisition, en pratique, les résultats comptables sont largement semblables dans de nombreux cas.

Besoin de convergence entre les méthodes de comptabilisation

5. Les différences de comptabilisation qui résultent des différences de méthodes peuvent être source de confusion pour les utilisateurs des états financiers. Cette confusion sera probablement plus marquée dans le cas où il n'existe pas de rapprochement avec les normes nationales que les utilisateurs connaissent bien. Dans ces cas, les utilisateurs doivent souvent assumer le coût des tentatives d'évaluation des répercussions des différences existantes, et il se peut que ces évaluations soient souvent pour le moins rudimentaires.

6. Certains utilisateurs auraient tout simplement cessé d'envisager d'investir dans des sociétés pour lesquelles aucun rapprochement n'est disponible. D'autres, semble-t-il, ne tiendraient pas compte des rapprochements disponibles, se contentant d'accepter les états financiers établis selon des principes comptables généralement reconnus (PCGR) étrangers tels quels, et s'en servant comme base de comparaison avec ceux des sociétés utilisant les PCGR nationaux, bien que ces comparaisons soient très risquées. Cela a notamment été reproché à des analystes des États-Unis par un certain nombre de sociétés canadiennes qui préparent leurs états financiers selon les PCGR canadiens tout en opérant un rapprochement avec les PCGR des États-Unis.

7. De plus, les sociétés étrangères qui estiment que leurs propres PCGR sont plus exigeants que les PCGR nationaux des utilisateurs se plaignent de ne pas lutter à armes égales, surtout en ce qui concerne la mesure

des bénéfiques. Cette plainte émane, par exemple, de certaines sociétés canadiennes qui doivent comptabiliser leurs regroupements d'entreprises selon la méthode de l'achat alors qu'une grande partie de leurs homologues des États-Unis peuvent les comptabiliser selon la méthode de la fusion d'intérêts communs (ci-après appelée « méthode de la fusion »), ce qui leur permet d'éviter certaines passations en charges que les sociétés canadiennes sont tenues de porter dans leurs résultats.

8. Les sociétés qui souhaitent accroître l'intérêt des utilisateurs peuvent, bien sûr, fournir un rapprochement entre leurs états financiers et les PCGR nationaux des utilisateurs potentiels. Toutefois, ces rapprochements entraînent un coût pour les préparateurs, surtout lorsqu'il leur faut procéder à des ajustements de rapprochement significatifs. En outre, les sociétés qui déposent leurs états financiers auprès d'autorités en valeurs mobilières d'autres pays sont parfois tenues de préparer des rapprochements, de sorte qu'elles ne sont pas libres de décider si elles en assument ou non le coût. Et du fait que les écarts durent généralement pendant de nombreuses années, les rapprochements doivent être effectués pour plusieurs années et, avec le temps, ils peuvent devenir très difficiles, voire presque impossibles à faire.

9. Bien que les éléments de rapprochement requis varient d'un pays à l'autre, lorsque l'on procède à des rapprochements, plusieurs des éléments de rapprochement les plus considérables sont attribuables aux différences entre les normes sur les regroupements d'entreprises. À titre d'exemple, une grande partie des éléments de rapprochement les plus importants et les plus fréquemment signalés par rapport aux PCGR des États-Unis dans les dépôts 20-F ont trait aux différences de comptabilisation des regroupements d'entreprises. Bien que le rapprochement soit l'un des moyens qui permettent de s'attaquer au problème des différences entre les normes sur les regroupements d'entreprises, et peut-être même d'en venir à bout, il ne s'agit pas de la solution idéale.

But de l'initiative du G4 + 1

10. Une meilleure approche consiste à éliminer le besoin de ces éléments de rapprochement, notamment les plus importants et les plus courants. En particulier, la réalisation d'une convergence entre les normes comptables sur les regroupements d'entreprises des divers pays — par l'élimination des différences que comportent ces normes — est préférable aux rapprochements d'états financiers.

11. Toutefois, la mise en œuvre et l'achèvement en temps opportun d'un projet destiné à résoudre toutes les différences entre les normes sur les regroupements d'entreprises dans les pays des organismes membres du G4 + 1 ne seraient pas faisables en raison du grand nombre de problèmes particuliers auxquels il faudrait s'attaquer. Une approche davantage focalisée a donc été jugée préférable.

12. À cet égard, une convergence entre les méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises éliminerait la cause de l'un des éléments les plus significatifs des rapprochements. D'autres étapes, visant notamment la convergence des modes de comptabilisation des immobilisations incorporelles acquises et de l'écart d'acquisition (positif ou négatif) pourraient venir plus tard.

13. Les divers organismes membres du G4 + 1 — tout comme le G4 + 1 lui-même — ont la responsabilité d'évaluer attentivement les coûts et avantages rattachés à tout effort qu'ils pourraient entreprendre dans le but d'améliorer l'information financière. L'aplanissement de toutes les différences entre les diverses normes sur les regroupements d'entreprises présenterait manifestement des avantages, mais le coût d'un tel projet en temps et en efforts serait significatif. En revanche, un projet du G4 + 1 focalisé sur l'aplanissement des différences les plus significatives — celles qui ont trait aux méthodes — serait beaucoup moins coûteux, tout en procurant une grande partie des avantages. Par conséquent, le G4 + 1 a décidé de concentrer ses efforts sur la convergence des méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises.

14. Le présent énoncé de principes est le produit de ces efforts. Il a été préparé par un groupe de travail du G4 + 1 (le Groupe) et est soumis à l'examen de chacun des conseils de normalisation représentés au G4 + 1, qui devront déterminer s'il y a lieu d'apporter des modifications à leurs normes actuelles sur les regroupements d'entreprises.

Questions étudiées

15. Le présent énoncé de principes porte avant tout sur les méthodes utilisées pour comptabiliser les opérations qui répondent à la définition d'un « regroupement d'entreprises » dans les normes en vigueur dans les pays des organismes membres du G4 + 1. Ces regroupements résultent habituellement d'opérations conclues dans des conditions de pleine concurrence entre des entreprises antérieurement indépendantes, mais ils ne découlent pas exclusivement de telles opérations. Par

conséquent, ils soulèvent des problèmes sur lesquels les normalisateurs doivent se pencher, tels que le traitement à réserver aux regroupements d'entités sous un contrôle commun. Ces problèmes débordent toutefois le cadre du présent énoncé de principes.

16. Le présent énoncé de principes traite des questions fondamentales suivantes :

- a) L'existence d'une seule méthode de comptabilisation des regroupements d'entreprises est-elle préférable à l'existence de deux méthodes (ou plus)?
- b) Dans l'affirmative, quelle est la méthode de comptabilisation qui devrait s'appliquer à tous les regroupements d'entreprises?
- c) Dans la négative, quelles méthodes faudrait-il retenir, et à quels regroupements devraient-elles être appliquées?

La première question a trait au nombre de méthodes qu'il faudrait utiliser, alors que les deuxième et troisième questions concernent plutôt quelle ou quelles méthode(s) il faudrait utiliser.

17. Le Groupe a noté que ces trois questions sont interdépendantes. Par exemple, toute décision quant au nombre de méthodes dépend de la possibilité d'identifier la ou les méthodes qui seraient appropriées et, si plus d'une méthode est jugée appropriée, les circonstances dans lesquelles chacune serait appropriée. Inversement, la détermination de la ou des méthodes qui pourraient être appropriées et des circonstances dans lesquelles elles pourraient être appropriées ont une incidence sur le nombre de méthodes qui devraient être appliquées. Vu l'interdépendance des questions, le Groupe a décidé d'examiner les mérites relatifs de chacune des diverses méthodes avant d'examiner les mérites relatifs de l'adoption d'une seule méthode de comptabilisation pour tous les regroupements d'entreprises, par opposition à deux (ou plus).

Les méthodes comptables examinées

18. Dans son étude de ces questions, le Groupe a examiné trois méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises :

- a) la méthode de la fusion;
- b) la méthode de l'achat;
- c) la méthode du nouveau départ.

19. La première méthode, généralement connue sous les noms de *méthode de la fusion d'intérêts communs* ou *méthode de la mise en commun d'intérêts*, est appelée *méthode de la fusion* dans le présent document (en anglais : *pooling-of-interests accounting*, *uniting-of-interests accounting*, ou *merger accounting*). La deuxième méthode, généralement connue sous le nom de *méthode de l'achat pur et simple*, est appelée *méthode de l'achat* dans le présent document (en anglais : *purchase accounting* ou *acquisition accounting*). La méthode de l'achat est actuellement utilisée dans tous les pays membres du G4 + 1, et la méthode de la fusion est actuellement utilisée dans la plupart de ces pays. La méthode de la fusion ne vaut que pour les regroupements d'entreprises dans lesquels la contrepartie est constituée d'actions participatives. En revanche, la méthode de l'achat peut être appliquée aux regroupements dans lesquels la contrepartie est constituée de liquidités, d'autres actifs, de titres de créance, d'actions participatives, ou d'une combinaison de ces éléments.

20. Contrairement aux méthodes de la fusion et de l'achat, la *méthode du nouveau départ* n'est actuellement utilisée pour comptabiliser les regroupements d'entreprises dans aucun des pays du G4 + 1. Toutefois, le Groupe a décidé de ne pas limiter son examen aux seules méthodes actuellement en vigueur. Ainsi, en plus d'examiner les méthodes existantes (qui n'aboutissent pas à l'attribution de nouvelles valeurs comptables à l'ensemble des actifs ou passifs regroupés), le Groupe a examiné la méthode du nouveau départ, qui aboutirait à l'attribution de nouvelles valeurs comptables à tous les actifs et passifs regroupés.

21. À cet égard, le Groupe a noté que deux études de recherche de l'American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)¹ recommandaient que de nouvelles valeurs comptables soient attribuées dans le cas des regroupements où aucun acquéreur ne peut être identifié. Entre autres, il était recommandé dans ces études qu'une méthode qualifiée de « fusion à la juste valeur » (*fair value pooling*) soit appliquée à ces regroupements. Le Groupe a également noté qu'une méthode qualifiée d'« achat réciproque » (*mutual purchase*) a été recommandée par certains comme étant appropriée dans le cas de certains regroupements. Toutefois, le Groupe a décidé d'examiner une méthode de nouveau départ plutôt que de s'arrêter aux méthodes ainsi qualifiées parce que :

¹ Arthur R. Wyatt, *A Critical Study of Accounting for Business Combinations*, AICPA Accounting Research Study No. 5, 1963; George R. Catlett et Norman O. Olson, *Accounting for Goodwill*, AICPA Accounting Research Study No. 10, 1968.

- a) l'utilisation des mots «fusion» et «achat» dans leur désignation pourrait entraîner des confusions avec les méthodes de la fusion et de l'achat;
- b) ni l'une ni l'autre de ces méthodes n'a été définie dans la littérature, de sorte qu'il est difficile de prévoir si, et dans quelle mesure, ces méthodes conserveraient certaines caractéristiques des méthodes de la fusion et de l'achat.

22. La méthode du nouveau départ est parfois utilisée en pratique pour la comptabilisation de certaines réorganisations d'entreprises. Selon cette méthode, l'entité publiante est traitée comme une nouvelle entité, tous ses actifs et passifs sont mesurés à leurs justes valeurs à la date de la réorganisation, et son histoire commence à cette date. L'application de la méthode aux regroupements d'entreprises se traduirait donc par l'attribution de justes valeurs aux actifs et passifs de la société issue du regroupement. À l'instar de la méthode de l'achat, la méthode du nouveau départ peut être appliquée aux regroupements dans lesquels la contrepartie est constituée de liquidités, d'autres actifs, de titres de créance, d'actions participatives, ou d'une combinaison de ces éléments.

23. Bien qu'il soit possible que, techniquement, la méthode du nouveau départ puisse être appliquée à tous les regroupements d'entreprises, pour des raisons pratiques, le Groupe ne l'a envisagée que dans le contexte où elle serait appliquée à un sous-ensemble de regroupements d'entreprises, à savoir ceux pour lesquels l'application de la méthode de l'achat ne serait pas appropriée. Ce point de vue est conforme aux recommandations formulées dans les études de recherche de l'AICPA au sujet de l'application de la méthode de la fusion à la juste valeur.

Critères d'évaluation retenus

24. En réfléchissant à la façon d'évaluer les mérites relatifs des diverses solutions (combien de méthodes, et lesquelles?), le Groupe a observé que les objectifs de l'information financière qui ont été adoptés par les organismes membres du G4 + 1 sont axés sur l'utilité de l'information financière et des états financiers pour la prise de décisions. En particulier, l'information doit être utile pour les investisseurs, les créanciers et les autres utilisateurs qui ont à prendre des décisions en matière d'investissement, de crédit, etc., en les aidant à évaluer les montants des rentrées de fonds futures de l'entité, leur échelonnement dans le temps et leur incertitude.

25. Le Groupe a donc fondé son évaluation des diverses méthodes et sa détermination du nombre de

méthodes à retenir sur le degré d'utilité décisionnaire de l'information comptable résultant de l'application de ces méthodes. Ce faisant, le Groupe a noté que la nature de la contrepartie remise dans le cadre d'un regroupement d'entreprises n'avait aucun rapport avec l'utilité décisionnaire de l'information.

ANALYSE COMPARATIVE DES MÉTHODES

26. Les trois méthodes diffèrent non seulement sur le plan des résultats comptables qu'elles produisent, mais également sur celui des raisonnements qui leur sont sous-jacents.

Différences dans les résultats comptables obtenus

27. Les différentes méthodes comptables aboutissent à des différences dans les résultats comptables qui, dans certains cas, sont très marquées. De ce fait, le choix des méthodes à utiliser pour comptabiliser les regroupements d'entreprises soulève beaucoup de controverses.

28. Les différences les plus fondamentales dans les résultats comptables des méthodes ont trait à l'attribution ou non de nouvelles valeurs comptables à l'ensemble ou à une partie des éléments d'actifs et de passifs de la société issue du regroupement. L'attribution de nouvelles valeurs comptables comporte deux aspects : a) l'établissement de nouvelles valeurs pour les actifs et les passifs déjà constatés par les sociétés parties au regroupement et b) la constatation et la mesure d'actifs et de passifs additionnels qui n'avaient pas été constatés antérieurement par les sociétés préexistantes.

29. L'établissement d'une nouvelle valeur prête à controverse dans certains pays où les entités publiantes ne procèdent généralement pas à une réévaluation globale ou à une nouvelle mesure de leurs actifs et passifs de manière courante. Bien que certains actifs et passifs (surtout certains instruments financiers tels que des titres détenus à des fins de négociation) soient souvent remesurés, la plupart des autres ne le sont pas. Certaines immobilisations corporelles sont remesurées dans certains pays, mais les autres éléments le sont rarement, sinon jamais.

30. La constatation et la mesure d'actifs ou de passifs additionnels prêtent peut-être davantage à controverse du fait que les actifs constatés sont généralement des immobilisations incorporelles identifiables qui ont été créées en interne. Comme les coûts de leur création sont généralement passés entièrement en charges plutôt que d'être constatés à titre d'actifs, la constatation

de ces immobilisations incorporelles à titre d'actifs dans le cadre d'un regroupement d'entreprises est perçue comme une anomalie par certains.

31. La réévaluation générale d'une grande partie ou de l'ensemble des actifs et passifs a une portée considérable, principalement en raison des répercussions qu'elle est susceptible d'avoir sur les bénéfices déclarés à la suite de la réévaluation. De même, la constatation d'immobilisations incorporelles qui ont été créées par les entreprises parties au regroupement (et dont les coûts ont été passés en charges à mesure de leur engagement) a un impact sur les bénéfices déclarés et les rendements postérieurs au regroupement.

32. L'adoption de nouvelles valeurs pour tout ou partie des actifs et passifs, ainsi que la constatation des immobilisations incorporelles créées en interne n'ont généralement lieu que lorsque se produit un événement économique particulièrement significatif, tel qu'une opération d'achat ou de vente qui aboutit à un changement de contrôle sur les actifs et les passifs. S'il en était autrement, et si les actifs et les passifs étaient réévalués plus couramment et d'une façon plus régulière, et s'il était plus habituel de constater les immobilisations incorporelles créées en interne à titre d'actifs, la question de la méthode à utiliser pour comptabiliser les regroupements d'entreprises provoquerait considérablement moins de controverses.

33. Les résultats auxquels aboutissent les trois méthodes diffèrent considérablement en ce qui concerne ces questions controversées. Dans la méthode de la fusion, aucune nouvelle base de mesure n'est adoptée pour la constatation d'aucun actif ou passif de l'une ou l'autre des sociétés parties au regroupement, et aucun actif additionnel — par exemple des immobilisations incorporelles — ou passif additionnel n'est constaté. Toutefois, la méthode de l'achat comporte l'attribution de nouvelles valeurs comptables aux actifs et passifs acquis dans le cadre du regroupement d'entreprises, ainsi que la constatation d'actifs additionnels (notamment un écart d'acquisition) et de passifs additionnels non constatés antérieurement par la société acquise. Contrairement aux méthodes de la fusion et de l'achat, la méthode du nouveau départ comporte l'attribution de nouvelles valeurs comptables à tous les actifs et passifs de toutes les sociétés parties au regroupement, ainsi que la

constatation d'actifs additionnels (possiblement un écart d'acquisition) ou de passifs additionnels non constatés antérieurement par l'une ou l'autre de ces sociétés.

34. De manière générale, ces différences ont pour effet de réduire le montant des bénéfices déclarés si le regroupement est comptabilisé selon la méthode de l'achat plutôt que selon la méthode de la fusion; par ailleurs, avec la méthode du nouveau départ, les bénéfices déclarés seraient encore davantage réduits par rapport à la méthode de l'achat. L'une des raisons est que si les prix augmentent généralement au fil du temps, la nouvelle base de mesure partielle ou intégrale a pour effet d'augmenter les dotations aux amortissements et les autres dépenses semblables par rapport à ce qu'elles auraient été autrement. Une autre raison réside dans le fait que la constatation d'actifs additionnels — comme l'écart d'acquisition — à la date du regroupement entraîne ultérieurement des passations en charges additionnelles, par exemple en matière d'amortissement.

35. Une autre différence dans les résultats comptables des méthodes a trait à la façon dont les bénéfices sont présentés dans l'exercice où a lieu le regroupement. Dans la méthode de la fusion, les bénéfices des sociétés parties au regroupement sont additionnés pour l'ensemble de l'exercice et présentés comme étant les bénéfices de la société issue du regroupement, peu importe le moment auquel le regroupement est survenu au cours de l'exercice. Cela donne lieu à ce que l'on appelle parfois des «profits instantanés». Par contraste, dans les méthodes de l'achat et du nouveau départ, les bénéfices des sociétés parties au regroupement ne sont regroupés qu'à compter de la date du regroupement². Toutes choses égales d'ailleurs, les bénéfices déclarés de la société issue du regroupement pour l'exercice au cours duquel a eu lieu le regroupement sont donc généralement plus élevés selon la méthode de la fusion que selon celles de l'achat et du nouveau départ.

36. Une autre différence dans les résultats comptables de l'application des méthodes a trait au traitement des bénéfices non répartis. Dans la méthode de la fusion, les bénéfices non répartis de toutes les sociétés préexistantes sont regroupés à la date du regroupement et présentés comme les bénéfices non répartis de la société issue du regroupement. En revanche, dans la méthode de l'achat, seuls les bénéfices non répartis de l'acqué-

² Selon une autre approche suggérée dans l'Accounting Research Bulletin No. 51, *Consolidated financial Statements*, les bénéfices des sociétés parties au regroupement pour l'ensemble de l'exercice seraient présentés dans l'état des résultats de la société issue du regroupement, mais les bénéfices réalisés par la société acquise avant le regroupement seraient déduits au bas de l'état. (Cette approche a été présentée comme préférable; toutefois, il semble qu'elle ait été peu suivie en pratique.)

reur à la date du regroupement sont conservés. Et dans la méthode du nouveau départ, on ne tiendrait compte des bénéfices non répartis d'aucune des sociétés préexistantes étant donné qu'une nouvelle entité n'a pas de bénéfices non répartis à la date de sa création — qui correspond dans ce cas à la date du regroupement. Toutes choses égales d'ailleurs, la société issue d'un regroupement qui appliquerait la méthode de la fusion aurait un solde de bénéfices non répartis plus élevé que celle qui appliquerait la méthode de l'achat, laquelle, à son tour, aurait un solde plus élevé que celle qui appliquerait la méthode du nouveau départ³.

37. Ces différences dans les résultats comptables sont résumées dans le Tableau 1.

Différences dans les raisonnements sous-jacents

38. Comme nous l'avons déjà mentionné, l'attribution de nouvelles valeurs comptables à certains ou à l'ensemble des actifs et passifs n'a lieu qu'au moment où se produit un événement économique particulièrement significatif, par exemple une opération qui aboutit à un changement de contrôle sur les actifs et passifs. Souvent — mais pas toujours — un regroupement d'entreprises est tenu pour un tel événement, selon que le contrôle sur les actifs et passifs de l'une ou l'autre des sociétés parties au regroupement est considéré comme ayant changé. Les changements de contrôle sont donc à la base des différences dans les raisonnements qui sous-tendent les diverses méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises.

TABLEAU 1
Résumé des principales différences dans
les résultats comptables des méthodes de comptabilisation
des regroupements d'entreprises

	Méthode de la fusion	Méthode de l'achat	Méthode du nouveau départ
Les actifs et passifs des sociétés préexistantes sont-ils constatés pour des valeurs calculées en fonction du prix de l'opération?	Non	Oui (ceux de la société acquise)	Oui (tous)
La constatation d'un écart d'acquisition est-elle implicite dans le prix de l'opération?	Non	Oui	Oui
Les bénéfices non répartis des sociétés préexistantes sont-ils conservés?	Oui (tous)	Oui (ceux de la société acquise)	Non
Les bénéfices antérieurs à la date du regroupement sont-ils regroupés?	Oui	Non	Non

39. Selon la méthode de la fusion, le regroupement est considéré comme résultant d'une opération conclue entre les actionnaires et non pas entre les sociétés parties au regroupement. Par conséquent, il n'y a aucun

changement de contrôle sur les actifs et passifs de ces sociétés. Ce sont plutôt les participations dans les sociétés elles-mêmes qui ont tout simplement été regroupées. En conséquence, aucune nouvelle base

³ Comme l'indique l'annexe, le traitement des bénéfices non répartis a été l'une des toutes premières préoccupations en matière de regroupements d'entreprises, quoique l'importance relative de cette question puisse ne plus être la même aujourd'hui. Toutefois, le traitement des bénéfices non répartis peut affecter la capacité de la société issue du regroupement de verser des dividendes dans les pays dont les lois exigent que les dividendes n'excèdent pas le solde des bénéfices non répartis. Ainsi, un acquéreur qui applique la méthode de l'achat pourrait être empêché de verser des dividendes sur les bénéfices non répartis comptabilisés par la société acquise avant l'acquisition. De même, la société issue d'un regroupement qui appliquerait la méthode du nouveau départ pourrait être empêchée de verser des dividendes sur les bénéfices non répartis comptabilisés par les sociétés parties au regroupement avant l'acquisition.

d'évaluation n'est retenue pour la constatation des actifs et des passifs, et aucun actif ou passif additionnel n'est constaté.

40. Par contre, selon la méthode de l'achat, une opération est réputée avoir eu lieu entre les sociétés parties au regroupement. L'opération est perçue comme faisant intervenir une société acquéreuse et une société acquise, de sorte qu'il y a un changement de contrôle sur les actifs et les passifs de la société acquise, mais non pas sur ceux de la société acquéreuse. En conséquence, une nouvelle base d'évaluation est retenue pour les actifs et passifs obtenus de la société acquise, mais non pour ceux de la société acquéreuse.

41. Comme pour la méthode de l'achat, selon la méthode du nouveau départ, une opération est également réputée avoir eu lieu entre les sociétés parties au regroupement. Et comme dans le cas de la méthode de l'achat, l'opération est perçue comme faisant intervenir une société acquéreuse et une société acquise. Toutefois, les sociétés parties au regroupement sont perçues comme les sociétés acquises, et l'entité nouvellement créée est considérée comme la société acquéreuse. En conséquence, une nouvelle base d'évaluation est retenue pour tous les actifs et passifs des sociétés parties au regroupement.

La méthode de la fusion

42. La méthode de la fusion est fondée sur l'intégration de participations antérieurement indépendantes qui continuent d'exister après le regroupement. Pour réaliser cette intégration des participations, les regroupements doivent être effectués par un échange d'actions participatives qui fait en sorte que des participations antérieurement indépendantes dans les sociétés préexistantes sont amalgamées et sont maintenues dans la société issue du regroupement. Pour cette raison, seuls les regroupements qui sont effectués au moyen d'actions participatives (plutôt que par de l'argent comptant, d'autres actifs, ou des titres de créance) peuvent être comptabilisés selon la méthode de la fusion. Ainsi, la nature de la contrepartie donnée pour effectuer le regroupement est cruciale dans la méthode de la fusion.

43. Les groupes de propriétaires restent intacts — quoique regroupés — et les actionnaires conservent les risques et avantages associés à la propriété, mais à l'égard de la société issue du regroupement. On considère que chaque groupe de propriétaires renonce à la participation qu'il détenait antérieurement dans l'une des sociétés préexistantes en échange a) d'une participation

moins dans cette société et b) d'une participation dans la ou les sociétés qui appartenaient antérieurement aux autres groupes de propriétaires.

44. On considère également que les actifs et passifs des sociétés préexistantes restent intacts; ils sont toutefois regroupés, et l'actif total et le passif total de la société issue du regroupement ne sont pas réputés avoir été changés du fait du regroupement. Les propriétaires n'investissent pas de nouveaux capitaux en sus de ce qu'ils avaient déjà investi, et ils ne bénéficient d'aucune distribution d'actifs (parce que les actions d'une société ne constituent pas ses actifs).

45. On considère que les sociétés parties au regroupement ne participent pas directement à l'opération de regroupement — que ce soit à des opérations d'échange avec les autres sociétés, ou à des opérations avec les propriétaires en leur qualité de propriétaires (c'est-à-dire, des opérations comportant des investissements par les propriétaires ou des distributions aux propriétaires). On considère plutôt que les propriétaires concluent entre eux des opérations dans le cadre desquelles ils échangent des participations. Ainsi, les sociétés regroupées sont perçues comme des spectateurs intéressés par rapport aux opérations conclues entre leurs propriétaires; de ce fait, aucun événement économique substantiel n'a eu lieu du point de vue des sociétés.

46. Du fait qu'aucun actif n'est réputé avoir été reçu (ou cédé) ni aucun passif avoir été engagé (ou réglé) dans l'opération de regroupement, et du fait que les entités elles-mêmes ne sont pas perçues comme intervenant directement dans l'échange des participations, la société issue du regroupement est considérée comme constituant la continuation des sociétés préexistantes. De ce fait, on ne tient aucunement compte des valeurs échangées dans le cadre de l'opération négociée, et l'adoption d'une nouvelle base d'évaluation comptable n'est donc pas nécessaire. Au contraire, comme les sociétés préexistantes sont considérées comme étant en continuation, leurs actifs et passifs inscrits font simplement l'objet d'un report dans les états financiers de la société issue du regroupement, et aucun autre actif ou passif n'est constaté par suite du regroupement. Ainsi, le regroupement est comptabilisé comme si le seul changement qui s'était produit était essentiellement un changement de forme juridique plutôt que de substance économique.

47. Comme on considère que le total des ressources de la société issue du regroupement demeure inchangé à la suite du regroupement, on considère également que le total des bénéfices demeure inchangé, ce qui

justifie donc que les bénéficiaires soient mesurés en fonction des valeurs comptables des actifs et des passifs.

La méthode de l'achat

48. Dans la méthode de l'achat, on considère le regroupement d'entreprises du point de vue de la société partie au regroupement qui est réputée être l'acquéreur. Dans l'opération de regroupement, l'acquéreur acquiert des actifs et passifs en échange d'une contrepartie, prenant la forme de liquidités ou d'autres actifs, ou de titres de créance ou d'actions participatives émis par l'acquéreur, ou d'une combinaison de ces éléments. La nature de la contrepartie n'a aucune incidence sur la façon dont sont comptabilisés les actifs et passifs acquis.

49. Du fait que l'opération d'échange est réputée résulter de négociations conduites dans des conditions de pleine concurrence entre des parties indépendantes, les valeurs échangées sont réputées être égales au prix d'achat total et représenter la valeur totale des actifs et passifs obtenus. Les actifs acquis et passifs pris en charges sont constatés (y compris ceux qui n'avaient pas été constatés antérieurement) et mesurés en fonction de leurs justes valeurs; tout reliquat est comptabilisé à titre d'écart d'acquisition. Les valeurs des actifs et passifs de la société acquéreuse ne sont pas touchées par l'opération, et aucun actif ou passif additionnel de la société acquéreuse n'est constaté, étant donné qu'ils n'étaient d'aucune manière visés par l'opération.

50. La méthode de l'achat est conforme avec la règle générale de comptabilisation des opérations d'échange, dont la valeur doit correspondre aux justes valeurs des éléments échangés. Du fait que l'opération y est considérée du point de vue de la société acquéreuse, la méthode de l'achat repose sur l'hypothèse que l'une des parties à l'opération peut être identifiée comme étant l'entité économique survivante ou acquéreuse. Cela distingue la méthode de l'achat des méthodes de la fusion et du nouveau départ, ces dernières n'étant pas fondées sur l'identification d'un acquéreur.

La méthode du nouveau départ

51. Par contraste avec les méthodes de la fusion et de l'achat, dans lesquelles les sociétés préexistantes, ou l'une d'entre elles, sont présumées continuer, la méthode du nouveau départ repose sur l'hypothèse qu'aucune des sociétés préexistantes ne continue, mais qu'une

nouvelle entité est issue du regroupement. Bien que la nouvelle entité puisse porter le nom de l'une ou de plusieurs des sociétés préexistantes, elle est perçue comme suffisamment différente sur le plan économique des sociétés préexistantes pour ne pas être identifiables à l'une ou l'autre de ces dernières. La nouvelle entité diffère de l'ensemble des sociétés préexistantes sur des critères tels que l'assise géographique, la taille et l'étendue des activités; par conséquent, aucune de ces sociétés antérieures n'est perçue comme la survivante.

52. La création d'une nouvelle entité est cohérente avec les annonces publiques de regroupements dans lesquelles ces opérations sont décrites non seulement comme un «nouveau début», mais également comme amenant de nouvelles synergies importantes qu'aucune des sociétés préexistantes n'aurait pu réaliser, et dont aucune n'aurait pu profiter, isolément. En fait, de tels regroupements propulsent parfois des «concurrents industriels non classés» au rang des coureurs de têtes et, ce faisant, changent la dynamique de la concurrence dans l'ensemble d'un secteur d'activité.

53. La nature de la contrepartie donnée dans l'opération de regroupement n'a aucune incidence sur les valeurs échangées et, par conséquent, n'est pas pertinente pour la comptabilisation de la nouvelle entité. On considère que les sociétés parties au regroupement interviennent directement dans l'opération, dans le cadre de laquelle les actifs et passifs des sociétés préexistantes passent à la nouvelle entité comptable. Étant donné qu'ils appartiennent maintenant à une nouvelle entité, tous les actifs et passifs inscrits des sociétés parties au regroupement sont évalués à leur juste valeur et tout actif et passif additionnel non constaté antérieurement par les sociétés préexistantes est constaté par la nouvelle entité.

54. Il existe deux points de vue sur ce qui constitue une nouvelle entité. Selon le premier, une nouvelle entité est créée dans les regroupements où l'entité issue du regroupement diffère considérablement des sociétés préexistantes. Selon l'autre point de vue, qui est plus restrictif, une nouvelle entité ne serait créée que dans les cas où il est impossible d'identifier un acquéreur.

55. Les principales différences dans les raisonnements qui sous-tendent les méthodes de la fusion, de l'achat et du nouveau départ sont résumées dans le Tableau 2.

TABLEAU 2

Résumé des principales différences dans les raisonnements à la base des méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises

	<u>Méthode de la fusion</u>	<u>Méthode de l'achat</u>	<u>Méthode du nouveau départ</u>
La nature de la contrepartie donnée est-elle pertinente par rapport à la comptabilisation?	Oui (actions participatives seulement)	Non	Non
Les sociétés parties au regroupement sont-elles considérées comme participant à l'opération?	Non (actionnaires seulement)	Oui	Oui
L'opération de regroupement aboutit-elle à la création d'une nouvelle entité?	Non (les sociétés préexistantes survivent sous une forme regroupée)	Non (la société absorbante survit)	Oui
Y a-t-il changement du droit de propriété sur une partie ou l'ensemble des actifs et des passifs des entités parties au regroupement?	Non	Oui (ceux de l'entité acquise)	Oui (tous)

ANALYSE COMPARATIVE DES APPROCHES EXISTANT DANS LES PAYS DU G4 + 1

56. Deux différences majeures dans les méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises caractérisent les normes actuellement en vigueur dans les pays membres du G4 + 1. L'une de ces différences a trait à la question de savoir *si* la méthode de la fusion peut être appliquée, car si la méthode de l'achat est reconnue dans toutes ces normes, il n'en va pas de même pour la méthode de la fusion. L'autre différence a trait à la question de savoir *quand* la méthode de la fusion devrait être appliquée, car les critères d'application de cette méthode diffèrent entre les diverses nor-

mes qui en autorisent l'application. En raison de ces différences, la façon d'aborder ces méthodes diffère considérablement d'un pays à l'autre.

57. L'application de la méthode de la fusion est interdite en Australie, et la Nouvelle-Zélande a proposé de l'interdire également⁴; le Canada, le Royaume-Uni et l'IASC permettent la méthode de la fusion lorsqu'il n'est pas possible d'identifier un acquéreur, et les États-Unis exigent l'application de la méthode de la fusion lorsque 12 conditions précises (qui ont fait l'objet d'une multitude d'interprétations et de décisions) sont remplies. Il s'ensuit donc que les regroupements d'entreprises ne sont pas comptabilisés selon la méthode de la fusion

⁴ La méthode de la fusion est actuellement permise en Nouvelle-Zélande en vertu du Statement of Standard Accounting Practice (SSAP) No. 8, *Accounting for Business Combinations*, dans les rares situations où le regroupement reflète la mise en commun des intérêts des entités parties au regroupement et où il n'est pas possible d'identifier l'une des parties comme étant dominante. Toutefois, aux termes de l'exposé-sondage 83, *Accounting for Acquisitions Resulting in Entity Combinations* (juin 1998), la méthode de la fusion ne serait pas permise dans quelque opération que ce soit aboutissant à un regroupement d'entités (à l'exception des restructurations au sein d'un groupe), peu importe que l'investisseur décrive cette opération comme une acquisition, une fusion ou une mise en commun d'intérêts.

en vertu de la norme australienne (et ils ne le seraient pas non plus en vertu de la norme proposée en Nouvelle-Zélande); certains regroupements sont comptabilisés selon la méthode de la fusion sous le régime des normes du Canada, du Royaume-Uni et de l'IASC; et de nombreux regroupements sont comptabilisés selon la méthode de la fusion en application de la norme des États-Unis. En plus, alors que de nombreux regroupements qui sont comptabilisés selon la méthode de la fusion aux États-Unis ne seraient pas comptabilisés selon cette méthode ailleurs, certains regroupements comptabilisés ailleurs selon la méthode de la fusion ne seraient pas comptabilisés selon cette méthode aux États-Unis.

58. Grosso modo, on retrouve donc trois approches différentes dans les normes actuelles et proposées en ce qui concerne l'application des méthodes de la fusion et de l'achat :

- a) l'approche de la fusion sous conditions (États-Unis);
- b) l'approche de la fusion par exception (Canada/Royaume-Uni/IASC);
- c) l'approche de l'achat seulement (Australie/Nouvelle-Zélande).

59. Avant de considérer ces différentes approches de façon plus détaillée, il importe de noter que les normes qui reconnaissent la méthode de la fusion la présentent comme un traitement d'exception. Autrement dit, elles ne permettent pas son application à moins que des conditions précises ne soient remplies; autrement, c'est la méthode de l'achat qui doit être appliquée.

L'approche de la fusion sous conditions

60. Selon la norme actuellement en vigueur aux États-Unis, l'Accounting Principles Board (APB) Opinion No. 16, *Business Combinations*, la méthode de la fusion ne doit être appliquée que si 12 conditions précises sont remplies; autrement, c'est la méthode de l'achat qu'il faut appliquer. C'est pourquoi nous nommons l'approche états-unienne «approche de la fusion sous conditions».

61. Bien que les 12 conditions doivent toutes être remplies pour que l'on puisse être dispensé de l'application de la méthode de l'achat, beaucoup de regroupements d'entreprises importants qui ont eu lieu aux États-Unis au cours des dernières années ont été comptabilisés selon la méthode de la fusion. La pression exercée en faveur de la méthode de la fusion est très forte, de nombreux dirigeants d'entreprises et banquiers d'affaires affirmant que beaucoup d'opérations ne seraient tout

simplement jamais conclues si elles ne pouvaient être comptabilisées selon la méthode de la fusion.

62. Avec le temps, les fondements de la méthode de la fusion ont évolué de façon marquée depuis l'époque où cette méthode a commencé à être appliquée, ainsi que l'explique l'annexe, et nombreux sont ceux qui estiment que les fondements de l'Opinion 16 sont imprécis ou boiteux. Certains ont critiqué plusieurs des 12 conditions nécessaires pour l'application de la méthode de la fusion, les qualifiant d'arbitraires, et d'autres ont critiqué l'ensemble des conditions, l'estimant incomplet, du fait surtout qu'il ne comprend pas de critère fondé sur la taille relative des entités en cause.

63. De plus, les 12 conditions ont exigé — et continuent d'exiger — de nombreuses interprétations. Toutes les interprétations de l'AICPA sur l'Opinion 16, sauf six, ont trait à la méthode de la fusion, tout comme une pléthore d'autres décisions techniques, ainsi que de nombreuses questions que l'Emerging Issues Task Force du FASB a étudiées et continue d'étudier. Ainsi, la littérature concernant l'approche de la fusion sous conditions est devenue à la fois complexe et confuse, et la complexité et la confusion augmentent avec le temps.

64. De grands efforts ont également dû être déployés par les permanents du FASB et de la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis pour répondre aux questions qui leur ont été adressées sur l'application de la méthode de la fusion. Ainsi, le précédent directeur des Services financiers de la SEC a affirmé à plusieurs reprises que plus de 40 % du temps de son personnel était consacré à des questions portant sur l'application de la méthode de la fusion. Toutefois, du fait qu'une grande partie des questions adressées au personnel de la SEC ont été examinées au cas par cas, sans aucune publication de documents officiels, une «littérature» officielle s'est développée, que l'on se communique soit par la voie des manuels comptables et des notes de service des cabinets ou par le bouche à oreille. Cette pratique a amené les sociétés inscrites aux États-Unis et leurs vérificateurs à se sentir obligés de faire intervenir le personnel de la SEC avant de trancher définitivement la question de savoir s'il est approprié d'appliquer la méthode de la fusion.

65. Avec cette approche, les États-Unis font cavalier seul sur la scène internationale en matière de comptabilisation des regroupements d'entreprises, notamment par rapport aux exigences en vigueur chez tous les autres membres du G4 + 1. De plus, une grande partie des commentants du FASB estiment que les exigences de l'Opinion 16 sont «déglinguées» et qu'elles ont besoin d'être réparées.

L'approche de la fusion par exception

66. Dans les approches qui ont été adoptées au Canada, au Royaume-Uni et par l'IASB, la méthode de la fusion est considérée comme une exception à la règle générale, qui prescrit que les regroupements d'entreprises doivent être comptabilisés selon la méthode de l'achat. Par conséquent, on ne peut recourir à la méthode de la fusion que si la méthode de l'achat ne peut être appliquée. De tels cas sont considérés comme rares, se limitant aux regroupements dans lesquels on ne peut identifier un acquéreur.

67. Les critiques ont noté qu'il semble y avoir une « cassure » de plus en plus nette entre la théorie et la pratique associées à l'approche de la fusion par exception. Cette cassure est attestée par des « opérations cosmétiques » dans lesquelles les entités parties au regroupement prennent des mesures pour accroître ou diminuer leur taille afin qu'il soit plus difficile de déterminer laquelle est l'acquéreur. Au Canada, par exemple, les pressions en vue d'un élargissement du recours à la méthode de la fusion au moyen d'opérations cosmétiques seraient de plus en plus fortes. Les critiques font valoir que ces opérations cosmétiques sont incompatibles avec le critère de l'impossibilité d'identifier un acquéreur, surtout si l'identité de l'acquéreur était évidente avant ces opérations.

68. En fait, certaines des 12 conditions exigées pour l'application de la méthode de la fusion aux États-Unis en vertu de l'Opinion 16 ont été précisément conçues dans le but de prévenir d'éventuelles opérations cosmétiques et peuvent donc être décrites comme des « dispositions anti-cosmétique ». Compte tenu de l'expérience que les États-Unis ont faite de ces dispositions et de certaines autres, les critiques font valoir que l'élaboration de directives opérationnelles pour déterminer quand la méthode de la fusion est appropriée ou non constitue vraisemblablement une bataille sans fin.

69. Les critiques sont d'avis que, outre les opérations cosmétiques, il existe d'autres indications que l'approche de la fusion par exception n'est pas fonctionnelle. Par exemple, ils constatent que certains regroupements ont été comptabilisés selon la méthode de la fusion dans certains pays, supposément au motif qu'aucun acquéreur ne pouvait être identifié, même si la taille de l'une des sociétés parties au regroupement était de plusieurs fois supérieure à celle de l'autre.

70. En raison des pressions exercées pour l'application de la méthode de la fusion, il se peut que des critères additionnels soient nécessaires pour pouvoir identi-

fier laquelle des sociétés parties au regroupement est l'acquéreur. Ces critères devraient sans doute faire l'objet d'interprétations continues.

71. Toutefois, les critiques estiment que l'on peut identifier un acquéreur même dans ce que l'on appelle les « fusions entre égaux ». Par conséquent, ils n'acceptent pas la soi-disant incapacité des préparateurs et de leurs vérificateurs de déterminer qui est l'acquéreur — surtout lorsque seulement deux sociétés sont parties au regroupement.

L'approche de l'achat seulement

72. Dans l'approche qui a été adoptée en Australie, et dont l'adoption est actuellement proposée en Nouvelle-Zélande, la méthode de la fusion est interdite. Ainsi, tous les regroupements d'entreprises doivent être comptabilisés selon la méthode de l'achat.

73. L'approche de l'achat seulement est simple et facile d'application. Le fait de n'avoir qu'une seule méthode de comptabilisation des regroupements d'entreprises élimine le besoin de déterminer où se situe la ligne de démarcation entre les méthodes de la fusion et de l'achat. Cela élimine également la motivation des préparateurs de procéder à de l'arbitrage comptable dans le but de pouvoir utiliser la méthode de la fusion afin d'éviter les augmentations des valeurs comptables des actifs et des passifs, et les passations en charges qui en résultent. En conséquence, les opérations cosmétiques deviennent pour ainsi dire inutiles.

74. En outre, la méthode de l'achat cadre avec la façon dont le modèle comptable aborde généralement l'acquisition des actifs et l'engagement ou la prise en charge des passifs. Toutefois, une approche de l'achat seulement pourrait amener certaines entités publiantes à essayer de comptabiliser leurs regroupements d'entreprises comme s'il ne s'agissait pas de regroupements d'entreprises afin d'obtenir un résultat comptable plus avantageux.

75. D'aucuns ont affirmé que la principale difficulté que pose l'approche de l'achat seulement est qu'elle repose sur la capacité de pouvoir identifier laquelle des sociétés parties au regroupement est l'acquéreur. S'il existait effectivement certaines opérations de regroupement dans lesquelles l'identification de l'acquéreur est impossible, il se pourrait alors que la méthode de l'achat ne puisse être appliquée à ces opérations en l'absence de moyen pour désigner l'acquéreur. Autrement, il se pourrait qu'une autre méthode doive être utilisée, ce qui compromettrait l'un des avantages importants de l'appro-

che de l'achat seulement — à savoir une méthode unique pour la comptabilisation de tous les regroupements d'entreprises. Toutefois, l'expérience de l'application de la norme australienne semble indiquer que les problèmes d'identification de l'acquéreur ne sont pas insurmontables.

QUELLE MÉTHODE (OU QUELLES MÉTHODES) FAUT-IL UTILISER ?

76. Dans son évaluation de l'utilité relative, sur le plan décisionnaire, de l'information produite par application des diverses méthodes, le Groupe s'est principalement arrêté aux caractéristiques qualitatives que constituent la pertinence, la fiabilité et la comparabilité. Il a également tenu compte des questions liées à l'équilibre coûts-avantages.

La pertinence

77. Pour être pertinente, l'information doit être susceptible d'aider les utilisateurs à prendre des décisions. La question de savoir si les informations sur les regroupements d'entreprises sont pertinentes pour les utilisateurs des états financiers n'a pas à être examinée, car les regroupements sont manifestement des événements économiques substantiels qui sont pertinents et qu'il faut comptabiliser.

La méthode de la fusion

78. Les partisans de la méthode de la fusion affirment que les informations fournies par cette dernière sont plus pertinentes que celles qu'on obtient avec les autres méthodes étant donné qu'elles sont axées sur les sorties de trésorerie qu'il a fallu faire à l'origine pour acquérir les actifs et passifs faisant l'objet du regroupement. En prenant ces actifs et passifs à leur coût d'origine, la méthode de la fusion fournit des informations pertinentes pour l'évaluation de la performance future de la société issue de la fusion. Dans les autres méthodes, les actifs et passifs de la société issue de la fusion sont gonflés par des ajouts de valeur qui, selon certains, ne sont le résultat d'aucune sortie de trésorerie et constituent par conséquent une couche de profits qui ne seront jamais effectivement constatés.

79. En revanche, les critiques de la méthode de la fusion affirment que cette dernière produit des informations qui sont moins pertinentes étant donné que la direction n'a pas à rendre compte du capital investi. Cela est attribuable au fait que le capital investi dans un regroupement d'entreprises qui résulte d'une stratégie d'« achat » plutôt que de « création » n'est pas comptabi-

lisé pour sa juste valeur, bien que les deux stratégies puissent en fait permettre d'atteindre le même but (le capital investi dans une stratégie de création serait comptabilisé pour sa juste valeur). Du fait qu'on ne tient pas compte des valeurs échangées dans l'opération négociée, la valeur rétrospective des informations et, par voie de conséquence, la reddition de comptes, s'en trouvent amoindries. De plus, les informations sont incomplètes et donc moins pertinentes du fait que seuls les actifs et les passifs qui étaient inscrits dans les livres comptables des sociétés préexistantes sont comptabilisés, ce qui a pour effet d'en exclure certains, notamment des immobilisations incorporelles. Par ailleurs, les informations qui en résultent ne reflètent pas les valeurs inhérentes à l'opération, et leur valeur prédictive souffre par comparaison avec les informations obtenues avec d'autres méthodes.

80. Les partisans de la méthode de la fusion font valoir que, grâce au regroupement des bénéfices des sociétés parties au regroupement pour l'ensemble de l'exercice, la méthode de la fusion fournit une meilleure valeur prédictive et une meilleure valeur rétrospective que les autres méthodes, dans lesquelles les bénéfices ne sont regroupés que pour la partie de l'exercice postérieure au regroupement. Les critiques opposent toutefois que cette valeur prédictive a trait aux bénéfices futurs qui seront déclarés, et non aux flux de trésorerie futurs. Ils font en outre valoir que les « profits instantanés » qui résultent du regroupement des bénéfices pour l'ensemble de l'exercice pourraient avoir une valeur prédictive moindre et non supérieure, car le regroupement pourrait avoir permis de créer des synergies qui ne sont pas reflétées par une simple addition des bénéfices antérieurs.

La méthode de l'achat

81. Les partisans de la méthode de l'achat estiment que les informations qu'elle permet d'obtenir sont plus pertinentes parce qu'elles reflètent l'investissement effectué par la société survivante et qu'elles éclairent le lecteur rétrospectivement sur cet investissement. Ainsi, la direction doit répondre de l'investissement qu'elle a effectué. De plus, du fait que tous les actifs et les passifs acquis (qu'ils aient été constatés ou non antérieurement) sont comptabilisés pour leurs justes valeurs, la méthode de l'achat permet de dégager de l'opération actuelle des informations au sujet des flux de trésorerie futurs prévus associés aux actifs et aux passifs acquis, ce qui permet d'obtenir une plus grande valeur prédictive.

82. Ceux qui préconisent la méthode du nouveau départ avancent toutefois que l'information obtenue n'est

pas complète du fait qu'elle est axée sur les actifs et les passifs de la société acquise. En conséquence, bien que des actifs et des passifs de la société acquise non comptabilisés antérieurement puissent l'être, ceux de l'acquéreur ne le sont pas, ce qui fait que le bilan de la société issue du regroupement est incomplet. De plus, seuls les actifs et passifs de la société acquise, et non ceux de l'acquéreur, sont constatés au moyen de valeurs plus à jour. De ce fait, les actifs et passifs qui figurent au bilan de la société issue du regroupement représentent un amalgame de prix anciens et nouveaux. Ces lacunes peuvent également affecter les mesures de la performance dans l'état des résultats.

La méthode du nouveau départ

83. Les partisans de la méthode du nouveau départ estiment que cette dernière permet d'obtenir un tableau plus complet que les autres méthodes du fait qu'elle oblige à constater tous les actifs et passifs de la société issue du regroupement, qu'ils aient été constatés ou non antérieurement. De plus, du fait que ces actifs et passifs sont mesurés à leur juste valeur, la méthode du nouveau départ permet d'obtenir une information actuelle au sujet des flux de trésorerie futurs prévus que tous ces actifs et passifs généreront.

84. Cette information contribue à accroître non seulement la valeur prédictive de l'information fournie, mais également sa valeur rétrospective en ce qu'elle facilite l'appréciation de l'opération qui a été conclue. Dans cette opération, chaque participant s'est servi de la juste valeur de ses actifs nets (y compris toute survaleur non constatée antérieurement) comme base afin d'obtenir, pour ses propres actionnaires, une part appropriée dans la société issue du regroupement. Si les justes valeurs des actifs et des passifs des deux parties sont pertinentes dans tout regroupement d'entreprises effectué au moyen d'un échange d'actions participatives, cette pertinence est d'autant plus grande que les tailles relatives des parties sont pratiquement identiques et qu'une nouvelle entité est issue du regroupement.

85. Les critiques de cette méthode font valoir toutefois que la pertinence n'est pas accrue par rapport aux autres méthodes dans le cas des regroupements dans lesquels toutes les sociétés préexistantes (dans le cas de la méthode de la fusion) ou l'entité survivante (dans le cas de la méthode de l'achat) continuent d'exister à titre d'entreprises en exploitation. À leur avis, les valeurs comptables fournissent une meilleure base pour mesurer tout ou partie des actifs et des passifs de ces sociétés regroupées et pour évaluer leur performance à titre d'«entreprises déjà en exploitation» dont l'existence se poursuit.

Fiabilité

86. La fiabilité de l'information financière exige non seulement que l'information fournie soit objective et vérifiable, mais également qu'elle donne une image fidèle de ce qu'elle est censée représenter. Ainsi, la fiabilité a trait au lien entre les faits dont on rend compte et les méthodes utilisées pour rendre compte de ces faits, et exige que des choses semblables soient présentées de manière semblable et que des choses différentes soient présentées de manière différente.

La méthode de la fusion

87. Ceux qui préconisent la méthode de la fusion sont d'avis que l'information que cette dernière permet d'obtenir est plus fiable que celle que fournissent les autres méthodes. Cela est dû au fait que les valeurs comptables des actifs et passifs constatés par les sociétés préexistantes reflètent généralement les investissements faits à l'origine par ces sociétés. Il en résulte donc que les actifs et passifs présentés traduisent mieux les sorties de trésorerie effectuées par les sociétés parties au regroupement (et leurs actionnaires) que ce n'est le cas avec les autres méthodes.

88. Les critiques opposent que l'hypothèse sur laquelle repose la méthode de la fusion, à savoir que le regroupement résulte d'opérations entre les propriétaires et non entre les sociétés parties au regroupement, relève de la fiction. Ils font remarquer que les regroupements d'entreprises sont généralement déclenchés et orchestrés par les directions des sociétés en cause, et qu'ils impliquent souvent des enchères, des surenchères, des actions défensives, des négociations ardues et des renégociations. D'ordinaire, les propriétaires ne participent guère à ces activités, et n'interviennent que lorsqu'une entente négociée est soumise à leur acceptation. Ainsi, les sociétés elles-mêmes ont le rôle actif tandis que les propriétaires sont avant tout des spectateurs intéressés. Les critiques estiment de plus que la présentation «comme si» de profits instantanés selon la méthode de la fusion est artificielle et qu'elle ne donne donc pas une image fidèle des faits dans les états financiers, alors que ces derniers sont censés renseigner sur une base factuelle.

89. Ces critiques affirment également que les informations fournies par la méthode de la fusion peuvent être incomplètes du fait que tous les actifs et passifs de la société issue du regroupement n'ont pas été nécessairement constatés. De plus, la comptabilisation des actifs et des passifs pour les valeurs inscrites dans les livres

comptables des sociétés préexistantes fait que les perspectives reflétées dans les états financiers ne sont pas celles de l'entité dont les états financiers présentent ces actifs et passifs, mais plutôt les perspectives de sociétés antérieures qui n'existent peut-être même plus. Il s'ensuit donc que ces états financiers peuvent contenir des «réserves cachées» ou «secrètes» découlant de gains non constatés inclus dans les actifs et passifs hérités des sociétés préexistantes. Ou encore, si les valeurs comptables des actifs hérités des sociétés préexistantes excèdent les justes valeurs (ou si les passifs sont sous-évalués par rapport aux justes valeurs), il se peut que des «actions soufflées» aient été émises dans le cadre du regroupement. Dans l'un ou l'autre cas, certains des gains ou des pertes ultérieurement constatés par la société issue de la fusion auraient en fait été générés ou subis par l'une des sociétés préexistantes au cours d'exercices antérieurs. De plus, les produits et les charges constatés postérieurement au regroupement peuvent être surévalués ou sous-évalués, du point de vue de la société issue de la fusion, s'ils sont fondés sur les justes valeurs des sociétés préexistantes.

90. Les critiques font de plus remarquer que, même si la méthode de la fusion ne doit être appliquée que lorsque des conditions précises sont remplies, tout indique qu'il y a des divergences considérables entre les cas où la méthode est effectivement appliquée. Grâce à des structurations faites avec une intention bien arrêtée, des opérations de regroupement qui auraient autrement été comptabilisées selon la méthode de l'achat sont comptabilisées selon la méthode de la fusion. Le seul but de certaines structurations est de pouvoir utiliser cette méthode comptable. En conséquence, deux regroupements qui sont essentiellement identiques sur le plan économique peuvent être comptabilisés différemment.

91. Selon l'approche de la fusion sous conditions, par exemple, les sociétés parties au regroupement peuvent choisir de structurer l'opération de regroupement de manière soit à remplir les 12 conditions stipulées pour l'application de la méthode de la fusion, soit à ne pas respecter l'une ou plusieurs de ces conditions, rendant ainsi l'utilisation de cette méthode facultative. De même, selon l'approche de la fusion par exception qui a cours au Canada, par exemple, des opérations cosmétiques permettent aux sociétés parties au regroupement de modifier leurs tailles relatives de sorte qu'il devient supposément impossible d'identifier un acquéreur. Cela a pour effet de rendre en fait la méthode de la fusion facultative pour les sociétés qui veulent et peuvent mener de telles opérations cosmétiques.

La méthode de l'achat

92. Les partisans de la méthode de l'achat estiment que la totalité ou la quasi-totalité des regroupements d'entreprises sont des acquisitions d'une entreprise par une autre. Ils estiment donc que la méthode de l'achat fournit des informations qui sont plus fiables que les autres méthodes étant donné qu'elles sont axées sur l'opération négociée et les valeurs échangées et qu'elles donnent donc une image fidèle de l'investissement réel fait par l'entité survivante au moment de l'opération de regroupement.

93. Certains critiques qui préconisent la méthode de la fusion doutent que les actifs et passifs de la société acquise non constatés antérieurement puissent être identifiés et mesurés de manière suffisamment fiable, surtout lorsqu'ils ne font pas régulièrement l'objet d'un commerce. Tel est souvent le cas des immobilisations incorporelles qui peuvent être plus difficiles à définir et à mesurer que les immobilisations corporelles. Ces critiques font valoir que ces problèmes sont évités avec la méthode de la fusion, car les actifs et passifs sont alors comptabilisés pour leur valeur comptable.

94. Les critiques qui préconisent la méthode du nouveau départ affirment que la méthode de l'achat aboutit à des informations qui sont incomplètes. À leur avis, l'adoption d'une nouvelle base de mesure pour les seuls actifs et passifs de la société acquise, et non pour ceux de l'acquéreur, ne permet pas de rendre compte de la pleine signification économique du regroupement. Il s'ensuit que les états financiers qui en résultent représentent un amalgame de prix anciens et nouveaux, et ne donnent donc pas une image fidèle de la réalité.

95. Les critiques estiment que la méthode de l'achat ne peut être appliquée à tous les regroupements d'entreprises. Ils affirment que son application pose des problèmes de fiabilité, du fait que, dans de nombreux regroupements, il est difficile de déterminer laquelle des entités parties au regroupement est la société survivante ou acquéreuse.

96. Ils notent de plus que, dans la méthode de l'achat, les acquéreurs qui cherchent à maximiser leurs bénéfices déclarés à court terme peuvent être tentés de ne pas constater les immobilisations incorporelles non encore constatées dans les livres de la société acquise, et à ne pas augmenter la valeur des actifs déjà comptabilisés. Ces acquéreurs auront plutôt tendance à attribuer la plus grande partie possible du prix d'achat à l'écart d'acquisition, surtout si cet écart peut être entiè-

rement amorti immédiatement⁵, être amorti sur une durée relativement longue par rapport aux autres actifs, ou ne pas être amorti du tout⁶. En outre, l'acquéreur peut être incité à établir des «réserves» dans le cadre du regroupement, et à opérer plus tard des virements aux bénéficiaires, lorsque le besoin s'en fera sentir, pour gérer les bénéficiaires déclarés. Toutes ces mesures, affirment les critiques, sont préjudiciables à la fidélité de l'image donnée par les états financiers.

La méthode du nouveau départ

97. Les partisans de la méthode du nouveau départ notent que cette dernière constitue dans une large mesure une extension de la méthode de l'achat à toutes les sociétés parties au regroupement. De ce fait, la méthode du nouveau départ ne pose pas de problèmes nouveaux et uniques en matière de constatation ou de mesure. En fait, étant donné que la méthode de l'achat est appliquée depuis de nombreuses années, et que la plupart des regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon cette méthode, la masse d'expérience découlant de son application devrait permettre de venir à bout de la plupart des préoccupations concernant la fiabilité des informations qu'elle permet d'obtenir.

98. Les partisans de la méthode du nouveau départ estiment que cette dernière permet d'obtenir une information plus fiable que les autres méthodes, étant donné qu'elle aboutit à des informations plus complètes que la méthode de l'achat, qui elle-même aboutit à des informations plus complètes que la méthode de la fusion. Selon eux, en exigeant que soient comptabilisés les actifs et passifs que les sociétés parties à la fusion n'avaient pas constatés antérieurement, la méthode du nouveau départ traduit plus fidèlement les actifs et passifs dévolus à la société issue du regroupement. Le recours aux justes valeurs comme base de mesure de ces actifs et passifs permet de présenter plus fidèlement les flux de trésorerie liés à ces actifs et passifs. En outre, du fait que tous les actifs et passifs, et non pas une partie seulement, sont constatés, et étant donné qu'ils sont tous mesurés selon les mêmes règles, les états financiers qui en résultent présentent une forte cohérence interne.

99. Selon les critiques de la méthode du nouveau départ, cette dernière présente, avec des conséquences amplifiées, certains des mêmes défauts que la méthode de l'achat. Ces critiques doutent que les actifs et passifs non constatés antérieurement par les sociétés préexistantes puissent être identifiés de manière fiable, et que les justes valeurs des divers actifs et passifs puissent être mesurées avec fiabilité. Ils font également remarquer que la méthode du nouveau départ peut fournir la possibilité de ne pas constater ces actifs et passifs, et de ne pas accroître la valeur de tous les actifs et passifs en les mesurant à leur juste valeur, afin de pouvoir attribuer une plus grande valeur à l'écart d'acquisition et l'amortir sur une plus longue durée. La tentation de gérer les bénéficiaires déclarés peut également aboutir à l'établissement de «provisions» excessives.

100. Si la méthode du nouveau départ doit s'appliquer uniquement aux regroupements dont est issue une nouvelle entité, les critiques doutent qu'il soit possible de distinguer les regroupements dont est issue une entité survivante de ceux dont est issue une nouvelle entité. S'il n'est pas possible de trancher de façon uniforme, certains regroupements seront présentés comme aboutissant à une entité survivante alors que d'autres regroupements analogues seront présentés comme aboutissant à une nouvelle entité. En outre, l'adoption de cette méthode exigera que l'on définisse ce que l'on entend par «nouvelle entité» ainsi que les circonstances qui accompagnent et indiquent sa création. Cette question a des ramifications qui débordent le cadre des regroupements d'entreprises et pourrait être difficile à régler.

101. Les critiques font également état de problèmes potentiels de mesure. À titre d'exemple, la possibilité d'accroître la valeur des actifs nets pourrait encourager certaines entreprises qui recherchent cet accroissement à participer à un regroupement avant tout pour créer une nouvelle entité en vue d'une évaluation à la hausse, ce qui aurait pour effet de rendre un tel accroissement facultatif pour les sociétés en mesure de trouver des partenaires disposés à participer à un regroupement. Par ailleurs, la mesure de la totalité des valeurs échangées pourrait être problématique, à tout le moins dans

⁵ Il convient de noter que l'amortissement immédiat et complet de l'écart d'acquisition n'est actuellement permis dans aucun des pays membres du G4 + 1.

⁶ Au Royaume-Uni, selon le FRS 10, l'écart d'acquisition qui n'est pas amorti au motif que sa durée de vie utile est indéfinie doit faire l'objet d'un examen annuel afin de déterminer s'il a baissé de valeur.

certain cas, surtout si les sociétés parties au regroupement règlent l'opération d'échange en opérant compensation.

Comparabilité

102. La comparabilité est la qualité du rapport qui existe entre deux ensembles d'informations — la qualité qui permet aux utilisateurs de déceler les similitudes et les différences entre deux ensembles de faits économiques. On reconnaît généralement que l'utilité des informations contenues dans les états financiers d'une entité est grandement accrue si ces informations peuvent être comparées avec des informations portant sur une autre entité à la même date ou pour une même période. L'utilité est également grandement accrue si ces informations peuvent être comparées avec des informations semblables au sujet de la même entité, mais à un autre moment ou pour une autre période.

La méthode de la fusion

103. Les partisans de la méthode de la fusion estiment que cette dernière améliore la comparabilité du fait que les valeurs comptables des actifs et passifs constatés par les sociétés préexistantes sont conservées, ce qui fournit une « piste » continue permettant aux utilisateurs de mieux apprécier les tendances et l'évolution de la performance de la société issue du regroupement. Ils sont également d'avis que le regroupement des bénéfices des sociétés parties au regroupement pour l'ensemble de l'exercice a pour effet d'améliorer la comparabilité des données des exercices antérieurs et ultérieurs.

104. Toutefois, les critiques de cette méthode estiment que la comparabilité est diminuée parce que les utilisateurs ne peuvent généralement pas faire les ajustements nécessaires pour convertir la comptabilisation d'un regroupement d'entreprises de la méthode de la fusion à la méthode de l'achat. Cela est dû au fait qu'ils n'ont pas accès aux informations requises pour déterminer la juste valeur des actifs et passifs constatés, ou pour ajuster les produits, charges, gains et pertes connexes. De plus, ils n'ont pas accès aux autres informations nécessaires pour déterminer quels autres actifs — tels que les immobilisations incorporelles ou les écarts d'acquisition — et passifs devraient également être constatés, pour quels montants, et avec quelle incidence sur les bénéfices.

105. Il se peut qu'il soit plus facile pour les utilisateurs de faire la conversion de la méthode de l'achat à la méthode de la fusion pour la comptabilisation d'un regroupement d'entreprises, à tout le moins pour l'exer-

cice au cours duquel a lieu le regroupement. Il en est ainsi parce que si les utilisateurs ont accès aux états financiers distincts des sociétés parties au regroupement à une date donnée dans les 12 mois de la date du regroupement, ils peuvent utiliser ces états pour déterminer approximativement comment le regroupement aurait été comptabilisé selon la méthode de la fusion. À défaut d'accès à ces informations, les ajustements deviennent beaucoup plus difficiles. En outre, les ajustements exigés au cours des exercices ultérieurs deviendraient vraisemblablement de plus en plus difficiles avec chaque exercice.

106. Les critiques font également valoir que la comparabilité transfrontalière pourrait aussi être diminuée étant donné que certains regroupements comptabilisés selon la méthode de la fusion dans un pays sont comptabilisés selon la méthode de l'achat dans l'autre pays. Ce serait le cas, par exemple, si la méthode de la fusion était acceptée dans un pays et interdite dans l'autre. Il se peut également que la méthode de la fusion soit acceptable dans les deux pays, mais que les exigences touchant son application diffèrent de telle sorte que des regroupements semblables sur le plan économique puissent être comptabilisés différemment. Ainsi, un regroupement comptabilisé selon la méthode de la fusion aux États-Unis par application de l'approche de la fusion sous conditions (les 12 conditions étant remplies) pourrait ne pas être comptabilisé selon la méthode de la fusion au Canada par application de l'approche de la fusion par exception (un acquéreur pouvant être identifié). Inversement, un regroupement comptabilisé selon la méthode de la fusion au Canada (parce que des opérations cosmétiques ont rendu impossible l'identification de l'acquéreur) pourrait ne pas être comptabilisé selon la méthode de la fusion aux États-Unis (parce que les opérations cosmétiques auraient constitué une violation des conditions requises pour l'application de la méthode de la fusion).

107. Par ailleurs, des normes à première vue semblables peuvent être appliquées différemment dans différents pays. Il s'ensuit donc que des regroupements qui sont économiquement semblables peuvent être comptabilisés différemment dans différents pays, bien que les normes de ces pays semblent similaires. Les critiques affirment que le manque de comparabilité entre les pays et dans un même pays, en ce qui concerne les situations où la méthode de la fusion peut être appliquée, est attribuable au fait que la méthode ne repose pas sur des fondements solides.

108. Comme nous l'avons déjà mentionné, les divergences des réponses à la question de savoir si et quand la méthode de la fusion peut être appliquée sont à l'ori-

gine de certains des ajustements les plus importants qu'il faut effectuer pour opérer le rapprochement d'un jeu d'états financiers conforme aux normes d'un pays avec celles d'un autre pays. De tels rapprochements sont nécessaires pour les besoins de la comparabilité, afin que les utilisateurs d'un pays puissent mieux comparer les états financiers des sociétés étrangères avec ceux de leurs sociétés nationales. Toutefois, il s'agit d'un processus coûteux en temps et en argent, non seulement pour les préparateurs et leurs vérificateurs, mais également pour les utilisateurs.

La méthode de l'achat

109. Les partisans de la méthode de l'achat estiment que cette dernière permet d'obtenir des informations qui sont en accord avec la façon dont l'acquisition des actifs et la prise en charge des passifs sont généralement comptabilisées selon le modèle comptable actuel, et que son application contribue donc à améliorer la comparabilité. À titre d'exemple, l'acquisition d'un groupe important d'actifs au moyen d'une opération unique sous la forme d'un regroupement d'entreprises est essentiellement comptabilisée de la même façon que l'acquisition d'actifs semblables au moyen d'un certain nombre d'achats au comptant de moindre importance qui ne constituent pas des regroupements d'entreprises. De cette façon, les informations au sujet des actifs acquis sont comparables, quel que soit le mode d'obtention de ces actifs.

110. Les critiques — surtout ceux qui préconisent la méthode de la fusion — attaquent la méthode de l'achat parce que, dans cette méthode, seuls les bénéfices postérieurs à l'acquisition sont combinés. De ce fait, il est plus difficile pour les analystes et les autres utilisateurs de comparer les bénéfices de la société issue du regroupement avec ceux des exercices antérieurs, ainsi qu'avec ceux des exercices ultérieurs, afin de pouvoir procéder à une analyse des tendances des bénéfices.

La méthode du nouveau départ

111. Les partisans de la méthode du nouveau départ estiment que cette dernière améliore la comparabilité à plusieurs égards. Selon eux, en assurant la cohérence interne des informations contenues dans les états financiers de la société issue du regroupement, la méthode du nouveau départ permet d'éviter l'amalgame

de prix historiques et actuels que produisent les méthodes de la fusion et de l'achat. De plus, les informations sont comparables avec celles qui seraient présentées par une autre nouvelle entité en démarrage ayant des actifs et passifs semblables.

112. Les critiques affirment que le recours à la méthode du nouveau départ rend les comparaisons plus difficiles au fil du temps. Il serait non seulement difficile de comparer le bilan de la société issue du regroupement après l'acquisition avec les bilans des sociétés préexistantes, mais aussi de comparer les bénéfices de la nouvelle société avec les bénéfices des sociétés préexistantes. Par conséquent, il serait plus difficile pour les analystes et autres utilisateurs de suivre les tendances des bénéfices dans le cas de la méthode du nouveau départ que dans celui des méthodes de la fusion ou de l'achat.

La question de l'équilibre coûts-avantages

113. Il faut également tenir compte des rapports coûts-avantages que présentent les méthodes de la fusion, de l'achat et du nouveau départ dans le contexte d'une information qui doit répondre à certains niveaux minimums de pertinence, de fiabilité et de comparabilité. Les coûts s'entendent notamment des coûts de la collecte, du traitement et de la distribution de l'information (qui sont supportés par les entités publiantes), ainsi que ceux de l'analyse et de l'interprétation de l'information (qui sont assumés par les utilisateurs⁷). Parmi les avantages, citons une meilleure capacité de prendre des décisions en matière d'affectations de ressources (dont profitent les utilisateurs) ainsi que les réductions du coût des capitaux (dont profitent les entités publiantes).

La méthode de la fusion

114. Les partisans de la méthode de la fusion sont d'avis qu'il s'agit de la méthode la moins coûteuse pour les entités publiantes. Ils font remarquer qu'elle permet de conserver les valeurs comptables de tous les actifs et passifs des sociétés parties au regroupement et qu'elle n'exige pas d'identifier, de mesurer et de comptabiliser les actifs ou passifs non constatés antérieurement par les sociétés. Les valeurs comptables sont simplement regroupées, et ces valeurs continuent de servir de base pour la comptabilisation des bénéfices au cours des exercices futurs.

⁷ Bien que la fiscalité puisse avoir une incidence sur le mode de structuration d'un regroupement d'entreprises et ainsi constituer un coût dans le cas d'une structure par rapport à une autre, le Groupe s'est limité aux conséquences liées à l'information financière, car les lois fiscales varient selon les pays.

115. Selon les critiques, même si la méthode de la fusion est peut-être, à première vue, la moins coûteuse à appliquer, des données non scientifiques et des résultats de recherche donnent à croire que de nombreuses sociétés engagent des coûts supplémentaires — souvent considérables — pour obtenir l'application de cette méthode. Ces coûts sont liés non seulement à la structuration de l'opération de façon à permettre l'application de la méthode de la fusion, mais également aux primes additionnelles qu'il faut payer aux actionnaires des sociétés cibles pour les inciter à ne pas s'opposer au traitement recherché. Il faut également ajouter les coûts que doivent supporter les utilisateurs pour obtenir des informations qui ne sont pas fournies dans les états financiers.

116. Les critiques font également valoir que la méthode de la fusion est celle qui procure le moins d'avantages aux utilisateurs. À leur avis, quelles que soient les économies que puisse permettre l'application de cette méthode, elles sont plus que neutralisées par les coûts supplémentaires engagés pour pouvoir l'appliquer et par la perte des avantages que procurent les informations obtenues par l'application des autres méthodes.

La méthode de l'achat

117. Les partisans de la méthode de l'achat estiment que les coûts d'application de cette dernière ne devraient pas être supérieurs à ceux qui sont associés à la constatation et à la mesure de l'acquisition d'un bloc important d'actifs. Ils sont aussi d'avis que les avantages de l'information obtenue avec cette méthode concordent avec les avantages de l'information obtenue de manière générale avec le modèle comptable actuel.

118. Ils estiment également que la méthode de l'achat est économique, étant donné que l'identité de l'acquéreur est évidente dans tous, ou pratiquement tous, les regroupements d'entreprises. En fait, selon eux, les regroupements — surtout les regroupements auxquels ne participent que deux sociétés — dans lesquels l'acquéreur ne peut être identifié sont si rares, que l'exception ne devrait pas déterminer la règle. En effet, même dans les rares cas où un acquéreur ne peut être identifié, une façon arbitraire de traiter l'exception, par exemple en laissant aux sociétés parties au regroupement le choix d'en considérer une comme l'acquéreur, serait suffisante.

119. Les critiques font valoir que les coûts d'application de la méthode de l'achat sont généralement plus élevés que ceux qu'entraîne l'application de la méthode de la fusion, en raison des efforts qui sont requis pour

établir le prix d'achat total et répartir ce prix entre les actifs et passifs appropriés. Ils font remarquer, par exemple, que l'établissement du prix d'achat peut être difficile lorsque la contrepartie est sous forme d'actions qui ne font pas l'objet d'un marché actif. De plus, la répartition du prix d'achat entre les actifs et les passifs peut être une entreprise considérable, car les actifs et passifs non constatés antérieurement doivent être identifiés, et les justes valeurs ou des estimations de ces justes valeurs doivent être déterminées pour tous les actifs et passifs à constater.

La méthode du nouveau départ

120. Les critiques affirment que les coûts d'application de la méthode du nouveau départ seraient plus élevés que les coûts d'application des méthodes de l'achat ou de la fusion, en raison des efforts requis pour identifier des actifs et passifs additionnels non constatés antérieurement par les sociétés préexistantes, et pour déterminer les justes valeurs de tous les actifs et passifs de la société issue du regroupement.

121. Ils font de plus remarquer que la méthode du nouveau départ serait une nouveauté par rapport à la littérature comptable sur les regroupements d'entreprises dans les pays membres du G4 + 1. Par conséquent, il faudrait régler une foule de détails, et une grande variété de problèmes de mise en œuvre se poseraient vraisemblablement à mesure que les préparateurs et les vérificateurs chercheraient à mettre en œuvre la nouvelle méthode. Par conséquent, la résolution de ces problèmes exigerait l'élaboration de nouveaux documents sur la mise en œuvre de la méthode.

122. Les partisans de la méthode du nouveau départ reconnaissent que l'application de cette méthode entraînerait probablement des coûts supérieurs à ceux de la méthode de la fusion ou de la méthode de l'achat, mais que ces coûts ne seraient pas nécessairement supérieurs à ceux qui découleraient de la comptabilisation, depuis son démarrage, d'une nouvelle entité acquérant ses actifs par blocs. Qui plus est, ils estiment que les avantages résultant de l'application de cette méthode, sur le plan de l'utilité décisionnaire, seraient plus grands que ceux des autres méthodes, et que ces avantages font pencher la balance en faveur de la méthode du nouveau départ.

123. Les partisans de la méthode du nouveau départ reconnaissent également qu'il faudrait écrire de nouvelles pages de la littérature comptable dans le cas où cette méthode serait adoptée. Toutefois, ils affirment que la nouvelle littérature serait dans une large mesure un prolongement de la littérature bien connue dont on s'ins-

pire généralement pour l'application de la méthode de l'achat, et qu'il ne s'agirait donc pas d'une entreprise considérable.

COMBIEN DE MÉTHODES FAUDRAIT-IL APPLIQUER?

124. Comme nous l'avons déjà noté, les normes comptables en vigueur dans les pays des organismes membres du G4 + 1 varient quant au nombre de méthodes qui peuvent être utilisées pour la comptabilisation des regroupements d'entreprises. Une seule méthode peut être utilisée en vertu des normes australiennes, et une proposition qui va dans le même sens a été formulée en Nouvelle-Zélande. En revanche, deux méthodes peuvent être appliquées en vertu des normes en vigueur au Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis, ainsi qu'en vertu des normes de l'IASC. Par conséquent, la question de savoir si les regroupements d'entreprises devraient être comptabilisés selon une seule ou deux méthodes est significative. Du fait que l'utilisation d'une ou de deux méthodes peut avoir une incidence sur l'utilité décisionnaire de l'information qui en résulte, le Groupe s'est focalisé sur la pertinence, la fiabilité et la comparabilité associées à l'application d'une ou de deux méthodes, ainsi que sur des considérations rattachées au rapport coûts-avantages.

125. En se penchant sur la question du choix entre une ou deux méthodes, le Groupe a reconnu que ni la méthode de la fusion, ni la méthode du nouveau départ ne pourraient être appliquées à tous les regroupements d'entreprises. La méthode de la fusion se limite aux regroupements qui sont effectués au moyen d'actions participatives, alors que la méthode du nouveau départ ne serait pas appropriée dans le cas des opérations dont aucune nouvelle entité n'est issue. Pour ces motifs, le Groupe a conclu que si une seule méthode devait être appliquée, il faudrait que ce soit la méthode de l'achat, et que si deux méthodes devaient être appliquées, ces méthodes devraient être soit a) la méthode de la fusion et celle de l'achat, soit b) la méthode de l'achat et celle du nouveau départ.

Pertinence

126. Comme nous l'avons déjà fait remarquer, pour être pertinentes, les informations doivent être de nature à aider les utilisateurs à prendre des décisions. La réponse à la question de savoir si les informations au sujet des regroupements d'entreprises sont pertinentes pour les utilisateurs des états financiers est évidente, mais la pertinence de l'utilisation d'une ou de deux

méthodes pour comptabiliser ces regroupements est une question sur laquelle les points de vue diffèrent.

127. Certains partisans de deux méthodes favorisent celles de la fusion et de l'achat. À leur sens, ces deux méthodes sont nécessaires pour faire la distinction entre les opérations dans lesquelles il y a un maintien intégral des droits de propriété, et celle où ce n'est pas le cas. Ils estiment de plus que ces méthodes fournissent les informations qui sont les plus pertinentes pour les utilisateurs, étant donné que les utilisateurs réagiraient différemment à ces informations. Par exemple, les partisans de ces deux méthodes font remarquer que les directions sont souvent disposées à payer des primes plus élevées aux actionnaires visés et à engager d'autres coûts dans des opérations qui répondent aux critères d'application de la méthode de la fusion, étant donné qu'elles estiment que les utilisateurs réagissent plus favorablement à cette méthode.

128. D'autres partisans de deux méthodes favorisent plutôt la méthode de l'achat et la méthode du nouveau départ. Ils affirment que la méthode de l'achat est appropriée pour la plupart des opérations, mais non pour celles dont est issue une nouvelle entité, et ils estiment donc que ces deux méthodes sont nécessaires pour donner une image fidèle de toutes les sortes de regroupements d'entreprises.

129. Les partisans de la méthode unique font remarquer que les flux de trésorerie futurs qui résulteront d'un regroupement donné seront généralement les mêmes quelle que soit la méthode utilisée pour comptabiliser l'opération. Puisque ce sont ces flux de trésorerie qui, en fin de compte, sont pertinents pour les utilisateurs, et que ces flux de trésorerie ne différeront pas, les méthodes de comptabilisation du regroupement ne devraient pas différer non plus. Toutefois, étant donné que les deux méthodes actuellement utilisées dans de nombreux pays ont tendance à aboutir à des résultats comptables considérablement différents, les deux méthodes ne peuvent être également pertinentes et, par conséquent, la présence de deux méthodes amoindrit la pertinence plutôt que de l'améliorer.

130. Les partisans de la méthode unique font de plus valoir que la nature de la contrepartie donnée ne devrait avoir aucune incidence sur la mesure des actifs et des passifs. Même si les directions offrent des primes plus élevées et engagent d'autres coûts pour réaliser des regroupements qui répondront aux critères d'application de la méthode de la fusion, cela ne constitue pas nécessairement la preuve de la pertinence d'avoir deux méthodes, mais découle tout simplement des efforts

déployés par certaines entités publiantes pour éviter l'incidence «négative» de la méthode de l'achat sur les bénéfiques.

Fiabilité

131. Comme nous l'avons déjà indiqué, la fiabilité de l'information financière exige non seulement que l'information fournie soit objective et vérifiable, mais également qu'elle donne une image fidèle de ce qu'elle est censée représenter. Ainsi, la fiabilité a trait au lien entre les faits dont on rend compte et les méthodes utilisées pour rendre compte de ces faits, et exige que des choses semblables soient représentées de manière semblable et que des choses différentes soient représentées de manière différente. Par conséquent, l'une des questions est de savoir si les opérations qui sont conclues en rapport avec des regroupements d'entreprises sont en substance les mêmes ou différentes et si, donc, l'utilisation d'une méthode, ou de deux méthodes, reflète mieux ces opérations.

132. Les partisans de deux méthodes considèrent que les regroupements d'entreprises recouvrent tout un éventail d'opérations différentes. À un extrême, l'une des parties à l'opération est manifestement la partie dominante (la société absorbante), tandis qu'à l'autre extrême, aucune des parties n'est dominante.

133. Dans les opérations auxquelles est partie une société dominante, cette société est l'entité économique qui survit au regroupement; son identité demeure intacte, ou presque, et les autres sociétés parties au regroupement sont en fait absorbées par cette société dominante. Le regroupement peut être d'importance minimale du point de vue de la société absorbante, par exemple lorsqu'un grand constructeur automobile multinational acquiert l'une de ses franchises appartenant à des propriétaires locaux dans un effort de consolidation des concessions et de rationalisation de ses ventes au détail. Par contre, le regroupement de deux constructeurs automobiles multinationaux ne sera jamais d'importance minimale, même dans le cas où l'identité de la société dominante demeure claire.

134. Dans des opérations sans société dominante, aucune des sociétés parties au regroupement ne peut être réputée avoir survécu au regroupement. Certains considèrent la société issue du regroupement comme une extension ou la continuation des sociétés préexistantes; elle incarne à tel point leurs particularités ou caractéristiques que son identité n'est rien de plus qu'une combinaison de ces particularités ou caractéristiques. Ainsi, ils considèrent que le regroupement est un évé-

nement qui relève plus de la forme que de la substance. D'autres, en revanche, considèrent que l'entité issue du regroupement incarne non seulement certaines particularités ou caractéristiques des sociétés préexistantes, mais également de nouvelles caractéristiques qui résultent directement du regroupement; la nouvelle entité a donc, selon eux, sa propre identité par rapport à celle des sociétés préexistantes. Ceux qui perçoivent ainsi l'entité issue du regroupement considèrent que le regroupement est un événement capital pour toutes les parties au regroupement. Ainsi, le regroupement de deux constructeurs automobiles multinationaux de même taille serait perçu par certains comme une continuation des sociétés préexistantes et par d'autres, comme la création d'une nouvelle entité.

135. Entre ces deux extrêmes, on trouve des opérations dans lesquelles l'une des sociétés parties au regroupement est la société dominante ou absorbante, et donc l'entité économique survivante, mais où son identité se trouve modifiée de telle sorte qu'elle présente certaines des particularités ou caractéristiques des sociétés qu'elle a absorbées. Certains considèrent qu'une telle entité est nouvelle; d'autres considèrent qu'elle ne l'est pas.

136. Les partisans de deux méthodes estiment qu'une seule méthode de comptabilisation ne peut fidèlement traduire toutes ces opérations. Selon eux, si une seule méthode devait être appliquée à tous les regroupements d'entreprises, certains regroupements pourraient être comptabilisés comme s'il y avait une seule entité survivante (comme selon la méthode de l'achat), alors que ce n'est pas le cas.

137. En revanche, les partisans de la méthode unique sont d'avis qu'une société dominante peut être identifiée dans tous les regroupements d'entreprises ou pratiquement tous. Ils pensent qu'il n'existe pas de regroupements dans lesquels il est impossible d'identifier une société dominante, ou encore que cela se produit si rarement qu'une seule méthode — la méthode de l'achat — devrait être appliquée à tous les regroupements d'entreprises.

138. Ils font remarquer que si deux méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises sont disponibles, il se pourrait que l'on considère en pratique que l'on a entièrement, ou sous certaines réserves, le choix entre ces deux méthodes pour comptabiliser une même opération. En conséquence, des regroupements d'entreprises similaires pourraient être comptabilisés comme s'ils étaient différents, et des regroupements différents pourraient être comptabilisés comme s'ils

étaient semblables. Dans les deux cas, cela serait préjudiciable à la fiabilité des états financiers, car l'information comptable ne donnerait pas une image fidèle de la réalité.

139. À cet égard, les partisans de la méthode unique font remarquer que, même si les normes actuelles sur les regroupements d'entreprises qui autorisent deux méthodes ne les considèrent généralement pas comme interchangeables, les motivations ne manquent pas dans la pratique pour les considérer ainsi. Ces motivations sont renforcées lorsque les résultats comptables de ces méthodes diffèrent de façon marquée, et que l'une des méthodes est généralement perçue par les entités publiantes comme étant plus avantageuse que l'autre.

140. Ces motivations surviennent lorsque la ligne de démarcation entre les méthodes est vague ou susceptible de diverses interprétations, créant ainsi le besoin d'une interprétation continue des règles par les normalisateurs et les organismes de réglementation. En effet, une grande partie de l'évolution des normes relatives aux regroupements d'entreprises a été marquée par des demandes en vue d'un adoucissement ou de nouvelles interprétations des critères d'application de la méthode de la fusion, étant donné que des différences minimales au niveau des faits peuvent aboutir à d'énormes différences dans les résultats comptables.

141. Les partisans de la méthode unique font valoir que la disponibilité de deux méthodes peut avoir des conséquences comptables semblables aux conséquences économiques de la «Loi de Gresham» (la mauvaise monnaie chasse la bonne), à savoir que la méthode comptable la moins appropriée chasse la méthode la plus appropriée. Ils affirment que cela s'est produit — et continue de se produire — non seulement dans les pays où les deux méthodes sont disponibles (des pressions étant exercées pour étendre les possibilités d'utiliser la méthode préférée), mais également dans les pays où une seule méthode est actuellement disponible (des pressions étant alors exercées pour qu'une autre méthode, préférée, soit permise, au motif qu'elle est acceptable dans d'autres pays).

142. Toutefois, l'existence d'une seule méthode pour comptabiliser tous les regroupements d'entreprises ne ferait pas nécessairement disparaître les motivations à procéder à des arbitrages comptables, étant donné que cette méthode s'appliquerait uniquement aux opérations qui correspondent à la définition du regroupement d'entreprises. Ainsi, dans le cas où des opérations qui sont semblables à des regroupements d'entreprises mais ne correspondent pas techniquement à cette définition

pourraient se voir accorder un traitement comptable plus favorable, les motivations à structurer des regroupements de manière à obtenir ce traitement pourraient être accrues.

143. Si deux méthodes sont disponibles et qu'il n'est pas permis de choisir librement entre les deux, il faut alors établir des balises pour déterminer quand l'une des méthodes doit être appliquée au lieu de l'autre. Cela est nécessaire pour assurer que des regroupements d'entreprises similaires sont comptabilisés de la même manière, et que les regroupements différents sont comptabilisés de manière différente. Ces balises sont d'une importance considérable pour les comptables qui préparent les états financiers, pour les vérificateurs qui attestent que ces états donnent une image fidèle, pour les organismes de réglementation qui s'assurent, au bout du compte, du respect des normes en application, et pour les utilisateurs qui analysent les états financiers.

144. De telles balises peuvent cependant être extrêmement difficiles à définir, étant donné qu'il y a souvent des «zones grises» où il est difficile de déterminer quelle méthode il convient d'appliquer. Dans ces cas, les normalisateurs n'auront peut-être d'autre choix que de recourir à des distinctions arbitraires permettant de tracer une ligne de démarcation claire entre les deux méthodes. Toutefois, de telles distinctions arbitraires soulèvent des doutes au sujet de l'image fidèle donnée par l'information, et sont continuellement mises en question par les entreprises qui cherchent à appliquer la méthode la plus avantageuse pour elles. En fait, nombreux sont ceux qui jugent arbitraire la frontière actuelle entre la méthode de la fusion et la méthode de l'achat.

Comparabilité

145. La comparabilité peut également être affectée par la décision d'utiliser une ou deux méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises. Comme nous l'avons déjà mentionné, la comparabilité est la qualité du rapport qui existe entre un ensemble d'informations et d'autres ensembles d'informations. Cette qualité permet aux utilisateurs de relever les ressemblances et les différences entre deux ensembles de faits économiques. Il est généralement admis que l'utilité des informations contenues dans les états financiers d'une entité est grandement accrue si des comparaisons peuvent être faites avec des informations portant sur une autre entité à la même date ou pour la même période. L'utilité est également grandement accrue si les informations peuvent être comparées avec des informations au sujet de la même entité, mais à un autre moment ou pour une autre période.

146. Les comparaisons entre deux jeux d'états financiers sont presque inévitablement plus difficiles lorsque chacun repose sur une méthode comptable différente. C'est souvent le cas, par exemple, avec les regroupements d'entreprises aux États-Unis.

147. Les comparaisons sont plus difficiles si les méthodes utilisées produisent des résultats comptables fort différents, comme c'est souvent le cas avec les méthodes de la fusion et de l'achat. Si, par exemple, les prix ont monté considérablement depuis l'époque où les sociétés parties au regroupement ont acquis leurs actifs, ces méthodes produisent des résultats comptables qui diffèrent de manière marquée. De même, si le prix d'échange négocié dans le cadre du regroupement comporte une prime significative en sus de la valeur comptable, ces méthodes produisent là encore des résultats comptables qui diffèrent de manière marquée.

148. Ces difficultés sont aggravées dans le cas des opérations qui auraient pu être comptabilisées selon l'une ou l'autre méthode dépendant du choix fait par l'entité de satisfaire aux exigences de la méthode de la fusion, ou de simplement appliquer, par défaut, la méthode de l'achat. L'utilité décisionnaire de cette information serait diminuée, car les utilisateurs pourraient ne pas être en mesure de faire des comparaisons valables entre différentes sociétés.

149. En dernière analyse, la comparabilité repose sur la fiabilité, et surtout sur la fidélité de l'image qui est donnée, car la comparabilité n'est pas améliorée lorsque des choses différentes sont comptabilisées comme si elles étaient semblables, et inversement. En outre, des différences minimales dans les faits et circonstances ne devraient pas aboutir à des différences comptables importantes. Des problèmes au niveau de la comparabilité contribuent à rendre plus difficile l'analyse des états financiers par les utilisateurs. Il leur faut alors obtenir des informations d'autres sources et procéder à des ajustements parfois rudimentaires sans pouvoir nécessairement établir clairement si les problèmes de comparabilité ont été surmontés et dans quelle mesure ils l'ont été.

Considérations relatives au rapport coûts-avantages

150. L'utilisation de deux méthodes pour comptabiliser les regroupements d'entreprises entraîne des coûts qui sont évités avec l'application d'une méthode unique. L'application elle-même est coûteuse, car les préparateurs et les vérificateurs doivent apprendre et comprendre les deux méthodes pour être en mesure de déterminer

laquelle il faut appliquer. Les utilisateurs doivent eux aussi apprendre et comprendre les méthodes, afin de pouvoir analyser l'information qui résulte de leur application.

151. Chacune des méthodes comporte également ses propres nuances, ce qui nécessite souvent un ensemble d'interprétations officielles et officieuses, qui doivent à leur tour être apprises et comprises. De plus, comme chacune des méthodes aboutit à des résultats comptables différents, l'interaction entre les diverses méthodes doit également être maîtrisée.

152. De surcroît, étant donné que les résultats produits par une méthode peuvent être perçus comme plus favorables que ceux produits par l'autre, les sociétés peuvent consacrer beaucoup de temps, d'efforts et d'argent à la conclusion d'opérations qui sont structurées de manière à leur permettre d'appliquer la méthode qu'elles préfèrent. À leur tour, les vérificateurs, les organismes de réglementation et les normalisateurs peuvent devoir assumer des coûts pour l'examen d'opérations qui paraissent se situer à la frontière entre les deux méthodes.

153. Toutefois, il peut également y avoir des avantages associés à l'utilisation de deux méthodes. Dans la mesure où tous les regroupements d'entreprises ne seraient pas, fondamentalement, des acquisitions d'une société par une autre, la comptabilisation de tous ces regroupements au moyen d'une seule méthode — la méthode de l'achat — ne serait pas appropriée, étant donné que la comptabilisation des opérations qui ne constituent pas des acquisitions ne donnerait pas une image fidèle de la réalité. Par conséquent, la fiabilité et l'utilité décisionnaire en souffriraient.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

154. Le Groupe a tenu compte de ce qui précède avant de tirer ses conclusions quant à savoir combien de méthodes de comptabilisation devraient être utilisées, et quelle méthode ou quelles méthodes devraient être appliquées. Pour aboutir à ses conclusions, le Groupe a également tenu compte des approches actuellement en vigueur dans les pays membres du G4 + 1.

155. Dans sa réflexion, le Groupe a reconnu que ces questions étaient interdépendantes, de sorte que ni la question du nombre de méthodes, ni celle du choix de la ou des méthodes ne pouvaient être réglées isolément. La décision qu'une seule méthode est préférable à deux exigerait que l'on arrive à la conclusion que la méthode de l'achat peut être appropriée pour tous les regroupements d'entreprises, étant donné que ni la

méthode de la fusion, ni la méthode du nouveau départ ne seraient appropriées pour tous les regroupements. Par ailleurs, la décision que la méthode de l'achat ne peut être appropriée pour tous les regroupements d'entreprises aurait pour effet d'éliminer la possibilité de n'utiliser qu'une seule méthode. Le Groupe s'est d'abord interrogé sur le nombre de méthodes à utiliser, en précisant que toute conclusion qu'il pourrait dégager serait provisoire, en attendant qu'il se prononce sur la question de la méthode ou des méthodes à utiliser.

Combien de méthodes faut-il utiliser?

156. En ce qui concerne la pertinence relative des informations obtenues par l'application d'une méthode unique ou de deux méthodes, le Groupe note que les flux de trésorerie futurs résultant d'une combinaison donnée sont généralement les mêmes, quelle que soit la méthode utilisée pour comptabiliser le regroupement. Le Groupe est donc arrivé à la conclusion que si deux méthodes différentes pouvaient être utilisées pour comptabiliser des opérations semblables, la pertinence se trouverait amoindrie plutôt qu'améliorée, surtout si ces méthodes produisaient des résultats comptables fort différents.

157. Le Groupe note de plus que la fiabilité exige que des opérations semblables soient comptabilisées de manière semblable, et que la fiabilité est par conséquent améliorée lorsqu'une seule méthode est utilisée pour comptabiliser ces opérations. Il se pose donc la question de savoir si les différences entre certaines opérations sont à ce point substantielles que toutes les opérations ne puissent être fidèlement comptabilisées au moyen de la méthode de l'achat. Si tel était le cas, l'utilisation d'une autre méthode serait nécessaire.

158. Le Groupe est d'accord pour dire que la comparabilité peut être amoindrie du fait de l'utilisation de deux méthodes, surtout si ces méthodes peuvent être utilisées de façon interchangeable et si les utilisateurs ne disposent pas de moyens faciles pour déterminer quels auraient été les résultats comptables obtenus selon l'autre méthode. Le Groupe reconnaît que la comparabilité dépend de la fiabilité, notamment de la fidélité de l'image donnée.

159. Le Groupe est d'avis que les coûts rattachés à la coexistence de deux méthodes sont plus élevés que pour une méthode unique, et que les avantages sont moindres; l'évaluation du rapport coûts-avantages favorise donc généralement l'utilisation d'une méthode unique. Toutefois, si la fiabilité (par exemple sous la forme de la fidélité de l'image donnée) se trouvait suffisam-

ment amoindrie par l'utilisation d'une seule méthode plutôt que deux, cette évaluation pourrait être inversée.

160. Le Groupe note également les difficultés auxquelles font face d'une part les normalisateurs lorsqu'ils cherchent à définir les circonstances dans lesquelles les méthodes de la fusion et de l'achat doivent être appliquées, d'autre part les préparateurs, les vérificateurs et les organismes de normalisation dans la mise en œuvre et l'application des normes établies par ces normalisateurs, et enfin les utilisateurs dans l'analyse de l'information comptable résultant de l'application de ces normes. De plus, le Groupe constate que les entités publiantes peuvent avoir des motifs pour préférer une méthode à l'autre, et pour chercher de ce fait à utiliser la méthode qu'elles préfèrent même dans les circonstances où l'application de cette méthode ne serait pas appropriée. La reconnaissance d'une seule méthode élimine de tels motifs.

161. Le Groupe est donc arrivé à la conclusion qu'une méthode unique est préférable à la coexistence de deux méthodes, sous réserve de la question de savoir si une méthode unique peut être appliquée de manière appropriée à tous les regroupements d'entreprises.

Quelle méthode ou quelles méthodes faudrait-il utiliser?

162. Ayant provisoirement conclu qu'une méthode unique est préférable, le Groupe a examiné en priorité la méthode de l'achat, car il s'agit de la seule méthode qui pourrait être appropriée pour tous les regroupements d'entreprises.

La méthode de l'achat

163. Le Groupe est d'accord avec les partisans de la méthode de l'achat qui estiment que cette méthode cadre avec la façon dont l'acquisition d'actifs et la prise en charge de passifs sont comptabilisées dans le modèle comptable actuel, ces éléments étant généralement constatés et mesurés de la même façon, sans égard à la nature de la contrepartie échangée dans le cadre de l'opération. En ce sens, la méthode de l'achat permet d'obtenir des informations qui sont comparables aux autres informations comptables. De plus, cette méthode est bien connue des préparateurs, des vérificateurs, des organismes de réglementation et des utilisateurs.

164. Bien que le Groupe reconnaisse que l'identification des actifs et des passifs non constatés antérieurement par la société acquise ou que la détermination de justes valeurs pour tous les actifs et passifs acquis puissent poser certains problèmes, il constate que ces pro-

blèmes ne sont pas propres à l'achat d'entreprises, et que des problèmes semblables peuvent également se poser dans le cadre d'autres opérations d'achat. Citons l'exemple des achats en bloc, lorsqu'un certain nombre d'actifs différents sont acquis ensemble, notamment dans le cas de l'achat d'une usine complète en exploitation, englobant le terrain, les bâtiments, l'équipement, l'outillage, ainsi que des stocks de matières premières, de travaux en cours, de produits finis et de fournitures. En outre, la méthode de l'achat n'est pas nouvelle, et son application au cours des années a permis d'acquérir une riche et vaste expérience.

165. Le Groupe reconnaît toutefois que l'application de la méthode de l'achat dépend de la possibilité de pouvoir identifier laquelle des sociétés parties au regroupement est la société dominante ou absorbante qui survit au regroupement et constitue de ce fait l'acquéreur. En effet, la possibilité d'utiliser cette méthode pour tous les regroupements d'entreprises pourrait être compromise si, dans les faits, il existe des regroupements dans lesquels un acquéreur ne peut être identifié.

166. À cet égard, le Groupe est d'accord avec les partisans de la méthode de l'achat qui sont d'avis qu'un acquéreur peut être identifié dans pratiquement tous les regroupements d'entreprises. Toutefois, le Groupe reconnaît également que certains regroupements peuvent avoir pour effet de modifier la société acquéreuse de manière si considérable, que de bons arguments peuvent être présentés en faveur de l'utilisation d'une méthode autre que la méthode de l'achat. Pour cette raison, le Groupe a décidé d'examiner s'il pourrait y avoir des circonstances dans lesquelles la méthode de la fusion ou la méthode du nouveau départ devrait être appliquée au lieu de la méthode de l'achat.

La méthode de la fusion

167. Le Groupe estime que le raisonnement sur lequel repose la méthode de la fusion n'est pas solide. Comme preuve de l'absence de consensus sur les circonstances dans lesquelles la méthode devrait être appliquée, le Groupe remarque que ces circonstances ont divergé non seulement dans un même pays au fil du temps, mais également à un même moment entre divers pays, comme le montre l'annexe.

168. Le Groupe constate de plus que la méthode de la fusion n'a pas été appliquée à tous les regroupements d'entreprises effectués au moyen d'actions participatives, et que bon nombre de ces derniers ont été comptabilisés selon la méthode de l'achat plutôt que selon la méthode de la fusion. Le Groupe note que certains critiques sont d'avis que toutes les théories qui ont été

avancées à l'appui de la méthode de la fusion constituent dans une large mesure des justifications pour comptabiliser des acquisitions sans constater les valeurs échangées dans le cadre de l'opération négociée, afin d'éviter les conséquences de cet échange sur les bénéfices déclarés postérieurement au regroupement.

169. Le Groupe rejette l'idée, à la base de la méthode de la fusion, que le regroupement résulte d'une opération conclue entre les propriétaires et non pas entre les sociétés parties au regroupement. À cet égard, le Groupe note que les sociétés parties au regroupement interviennent elles-mêmes activement dans le processus de négociation, et juge donc que ces sociétés participent directement à l'opération.

170. Le Groupe est également sceptique envers d'autres aspects du raisonnement sur lequel repose la méthode de la fusion, notamment la notion de fusion des participations. S'il est vrai qu'un regroupement d'entreprises effectué par l'échange d'actions aboutit à la continuation des participations, le Groupe note qu'il n'aboutit pas à la continuation des *mêmes* participations. Cela s'explique du fait que les risques et avantages qu'assument ou dont bénéficient les actionnaires après le regroupement ne sont pas les mêmes que les risques et avantages qu'ils assumaient ou dont ils bénéficiaient avant le regroupement. Les risques et avantages antérieurs au regroupement étaient uniquement liés à *une seule société préexistante*, tandis que les risques et avantages postérieurs au regroupement sont liés à la société *issue du regroupement*, et ils englobent donc les risques et avantages rattachés à *toutes les sociétés préexistantes* et non pas seulement à la société dont chacun était actionnaire. De plus, les risques et avantages rattachés à la société issue du regroupement peuvent différer de ceux des sociétés préexistantes, parce que certains d'entre eux ont pu avoir été modifiés par suite du regroupement, tandis que d'autres ont pu être créés. L'ensemble de risques et avantages post-regroupement peut donc être différent tant pour les actionnaires que pour la société issue de la fusion, par comparaison avec les sociétés préexistantes.

171. Il y a une critique plus fondamentale encore : même lorsque l'identification d'un acquéreur est impossible, il ne s'agit pas d'une raison pour attribuer les valeurs historiques des sociétés préexistantes aux actifs et aux passifs de la société issue du regroupement. La fusion de sociétés égales aboutit à une entité commerciale dont la taille est considérablement plus grande que celle de chacune des sociétés préexistantes. Par ailleurs, il arrive souvent que la nouvelle entité soit très différente de chacune des sociétés préexistantes. Par conséquent,

les valeurs historiques de ces sociétés peuvent ne pas être pertinentes pour les utilisateurs des états financiers de la nouvelle entité commerciale qui est de plus grande taille et qui est susceptible d'être très différente des sociétés préexistantes.

172. Le Groupe considère que la méthode de la fusion représente une exception par rapport à la règle générale selon laquelle les opérations d'échange doivent être comptabilisées en fonction des justes valeurs des éléments échangés dans le cadre de l'opération, et non en fonction de leurs valeurs dans les livres des parties à l'opération. Le Groupe est d'avis qu'une telle exception pourrait être justifiée uniquement si l'utilité décisionnaire des informations résultantes était plus grande que celle des informations obtenues au moyen d'autres méthodes.

173. À cet égard, le Groupe est arrivé à la conclusion que les informations découlant de la méthode de la fusion sont moins pertinentes que celles que produisent les autres méthodes. Le Groupe constate que les informations fournies par la méthode de la fusion sont moins complètes que celles que fournissent les méthodes de l'achat et du nouveau départ, et que la valeur prédictive des mesures comptables utilisées est moindre que dans le cas des autres méthodes. Enfin, du fait que l'investissement effectué n'est pas comptabilisé, la valeur rétrospective de l'information est également moindre.

174. Quant à la fiabilité des informations obtenues avec la méthode de la fusion, le Groupe constate que cette méthode erre en ce que la comptabilisation des actifs et des passifs est faite du point de vue des sociétés préexistantes. Cela peut conduire à la constatation ultérieure, par la société issue du regroupement, de gains et de pertes qui ont été en fait générés ou subies par l'une des sociétés préexistantes antérieurement au regroupement. De plus, les produits et les charges peuvent être ultérieurement surévalués ou sous-évalués du fait que la comptabilisation des actifs et des passifs est faite du point de vue des sociétés préexistantes. Enfin, la déclaration de profits instantanés, par suite du regroupement des bénéfices pour l'exercice dans lequel a lieu le regroupement, est artificielle.

175. Le Groupe constate également que, en raison des divergences qui existent quant aux situations dans lesquelles la méthode de la fusion peut être appliquée, des regroupements semblables peuvent être comptabilisés selon des méthodes différentes et des regroupements différents peuvent être comptabilisés selon la même méthode. De telles divergences peuvent exister à la fois dans un même pays et sur le plan international.

Cela est préjudiciable non seulement à la fidélité de l'information, mais également à sa comparabilité. Les problèmes qui découlent du manque de comparabilité sont particulièrement graves si les utilisateurs n'ont pas accès aux informations nécessaires pour effectuer les ajustements permettant de passer de la méthode de la fusion à une autre méthode. De plus, même s'ils peuvent obtenir ces informations, ils doivent supporter les coûts à engager pour les obtenir et pour faire les ajustements nécessaires.

176. Dans la plupart des cas, les coûts engagés par les entités publiantes pour appliquer la méthode de la fusion sont susceptibles d'être moindres que les coûts rattachés aux méthodes de l'achat ou du nouveau départ. Toutefois, ces coûts ne sont pas les seuls dont il faut tenir compte dans notre évaluation, et d'autres coûts, par exemple ceux que doivent engager les utilisateurs, doivent également être pris en considération. En dernière analyse, les coûts doivent être appréciés par rapport aux avantages, notamment au regard de l'utilité décisionnaire des informations fournies. À cet égard, le Groupe est arrivé à la conclusion que les autres méthodes sont éminemment supérieures à la méthode de la fusion.

177. Le Groupe a également examiné le raisonnement à la base de la méthode de la fusion dans divers pays membres du G4 + 1, sous les formes de l'approche de la fusion sous conditions et de l'approche de la fusion par exception. Le Groupe est arrivé à la conclusion que l'approche de la fusion sous conditions ne constitue pas une base viable qui permettrait d'aller de l'avant, et ce pour plusieurs raisons. On lui reproche d'être mal fondée, et l'expérience qui a été faite de l'approche au cours des dernières décennies a montré que son application a posé et continue de poser de nombreux problèmes pratiques. De plus, cette approche se distingue de façon marquée des autres approches des organismes membres du G4 + 1, ainsi que des normes sur les regroupements d'entreprises d'autres organismes à travers le monde.

178. Le Groupe note que l'approche de la fusion par exception est commune à plusieurs organismes membres du G4 + 1 (le Canada, le Royaume-Uni et l'IASC), et que cette approche est probablement celle qui produit des résultats ressemblant le plus à ceux qui découlent de l'application des normes sur les regroupements d'entreprises d'autres pays à travers le monde. Toutefois, le Groupe reconnaît que cette approche prête également le flanc à la critique et qu'elle est susceptible de poser de nombreux problèmes pratiques. Tout comme l'approche de la fusion sous conditions, elle cherche à

tracer une ligne de démarcation entre les méthodes de l'achat et de la fusion. Elle ne fait que déplacer cette ligne, sans mettre fin aux résultats comptables extrêmement différents auxquels aboutissent ces méthodes. De ce fait, les entités publiantes continueraient vraisemblablement d'être portées à appliquer la méthode de la fusion, ce qui créerait des pressions constantes en faveur d'interprétations qui en permettraient l'utilisation.

179. En raison de ces considérations, le Groupe est arrivé à la conclusion que la méthode de la fusion ne devrait pas être utilisée pour comptabiliser des regroupements d'entreprises (voir le paragraphe 15).

La méthode du nouveau départ

180. Ayant écarté la méthode de la fusion, le Groupe s'est ensuite penché sur la méthode du nouveau départ comme dernière solution de rechange à la méthode de l'achat. Le Groupe reconnaît que le raisonnement qui sous-tend la méthode du nouveau départ est bien fondé pour ce qui concerne les regroupements dans lesquels aucune des sociétés parties au regroupement ne survit, mais qui donnent plutôt lieu à la création d'une nouvelle entité. Dans ces regroupements, les sociétés parties au regroupement sont considérées comme les sociétés acquises, et l'entité nouvellement créée est considérée comme l'acquéreur, ce qui justifie l'attribution de nouvelles valeurs comptables.

181. Le Groupe partage le point de vue des partisans de la méthode du nouveau départ en ce qui concerne la pertinence des informations qu'elle permet d'obtenir. Du fait que tous les actifs et passifs sont constatés, et non pas seulement ceux qui ont été constatés antérieurement par les sociétés parties au regroupement, les informations sont plus complètes. En outre, du fait que les mesures des actifs et des passifs sont fondées sur leurs justes valeurs à la date du regroupement, la valeur prédictive ainsi que la valeur rétrospective des informations se trouvent accrues.

182. Le Groupe partage également le point de vue des partisans de cette méthode en ce qui concerne la fiabilité des informations qu'elle permet d'obtenir. Du fait que tous les actifs et passifs sont comptabilisés et mesurés en fonction de leurs justes valeurs, les informations donnent une image fidèle de la réalité et présentent une cohérence interne. Bien que le Groupe reconnaisse que l'identification de tous les actifs et passifs, ainsi que les mesures fondées sur leurs justes valeurs puissent poser des problèmes, il est d'avis que ces problèmes ne diffèrent pas de ceux qui sont associés à la méthode de l'achat.

183. Le Groupe souscrit au point de vue de ceux qui estiment que la comparabilité des informations obtenues au moyen de la méthode du nouveau départ se trouve améliorée au cours des exercices ultérieurs. Le Groupe est également d'accord avec les critiques qui sont d'avis que la comparabilité n'est pas améliorée dans le cas des exercices antérieurs, mais il note que, par définition, une nouvelle entité n'a pas de données historiques avec lesquelles on puisse faire des comparaisons.

184. Le Groupe reconnaît que les coûts entraînés par l'application de la méthode du nouveau départ seraient plus élevés que ceux qu'exigerait l'application de la méthode de la fusion ou de la méthode de l'achat. Le Groupe est également d'accord avec ceux qui affirment qu'il faudrait développer un nouveau segment de la littérature comptable dans le cas où la méthode du nouveau départ serait adoptée pour la comptabilisation des regroupements d'entreprises, mais il note qu'une partie de cette littérature serait une extension de la littérature actuelle traitant de la méthode de l'achat.

185. Le Groupe constate toutefois que la méthode du nouveau départ présente de nombreuses inconnues. Par exemple, si un écart d'acquisition doit être constaté, comment faut-il en déterminer la valeur? Il faudrait étudier et résoudre cette question et d'autres encore avant que la méthode du nouveau départ puisse être appliquée.

186. Le Groupe observe également qu'il reste des points à régler en ce qui a trait aux situations où il faudrait appliquer la méthode du nouveau départ de préférence à la méthode de l'achat. La méthode du nouveau départ devrait-elle être réservée uniquement aux regroupements dans lesquels un acquéreur ne peut être identifié, ou devrait-elle s'appliquer également aux regroupements dans lesquels l'acquéreur se trouve considérablement transformé par suite du regroupement? Il faudrait étudier et résoudre les questions de ce genre.

187. Même si le Groupe convient que la méthode du nouveau départ pourrait être appropriée pour le regroupement de deux entreprises égales sous tous les rapports, il estime que de tels regroupements sont rares.

188. Par ailleurs, si la méthode du nouveau départ devait également être appliquée aux regroupements d'entreprises dans lesquels l'acquéreur se trouve considérablement transformé, comment faudrait-il définir l'expression *considérablement transformé*? En outre, comment pourrait-on justifier qu'un regroupement qui se trouvait d'un côté de la ligne de démarcation (et qui a été comp-

tabilisé selon la méthode du nouveau départ) a pu produire des résultats comptables qui diffèrent de façon marquée de ceux d'un autre regroupement similaire qui s'est trouvé de l'autre côté de la ligne de démarcation (et qui a été comptabilisé selon la méthode de l'achat)? Le Groupe est d'avis qu'une telle frontière pourrait être difficile à établir. Le Groupe doute surtout qu'il soit possible d'établir une frontière qui donne une image fidèle de la réalité, tout en étant opérationnelle.

189. Par surcroît, le Groupe constate que les possibilités d'arbitrages comptables ne seraient pas écartées. Peu importe où se trouve tracée la ligne entre la méthode de l'achat et la méthode du nouveau départ, les entités publiantes pourraient être portées à préférer une méthode à l'autre afin de donner une image comptable plus favorable. Par exemple, à supposer que les prix continuent de croître au fil du temps, les entités publiantes pourraient avoir tendance à préférer la méthode de l'achat étant donné qu'elle aboutirait généralement à des mesures moindres des actifs nets et à des mesures plus grandes des bénéfiques, ce qui pourrait engendrer des pressions pour que l'application de la méthode de l'achat soit étendue à des regroupements qui, autrement, pourraient être comptabilisés selon la méthode du nouveau départ.

190. Les préférences n'iraient pas toujours dans le sens de la méthode de l'achat. Par exemple, les sociétés désireuses de montrer un patrimoine plus important pourraient privilégier la méthode du nouveau départ dans un contexte d'accroissement généralisé des prix. Ou encore, si les prix étaient à la baisse, les sociétés désireuses de montrer des bénéfiques plus importants pourraient préférer la méthode du nouveau départ.

191. Les réflexions ci-dessus ont amené le Groupe à conclure qu'il est possible de faire valoir de bons arguments en faveur de la comptabilisation de certains regroupements au moyen de la méthode du nouveau départ plutôt que de la méthode de l'achat. Parmi ces regroupements, il pourrait y en avoir certains dans lesquels aucun acquéreur ne peut être identifié, et d'autres dans lesquels l'acquéreur peut être identifié mais a subi une transformation substantielle par suite du regroupement d'entreprises. Le Groupe estime que les regroupements d'entreprises dans le cadre desquels aucun acquéreur ne peut être identifié sont rares, voire peut-être même inexistantes. Le Groupe est également d'avis que les regroupements dans le cadre desquels l'acquéreur se trouve substantiellement transformé sont également relativement peu nombreux. Ainsi, le nombre de regroupements dont la comptabilisation serait plus

appropriée selon la méthode du nouveau départ que selon la méthode de l'achat ne représente qu'une petite minorité des regroupements d'entreprises.

Recommandations

192. Après avoir pesé les avantages et les inconvénients présentés par les diverses solutions, le Groupe croit que l'utilisation d'une méthode unique pour la comptabilisation de tous les regroupements d'entreprises, soit la méthode de l'achat, est préférable aux autres solutions. Une telle approche est conforme aux normes actuellement en vigueur en Australie et aux normes dont on propose l'adoption en Nouvelle-Zélande. En conséquence, le Groupe recommande que les organismes de normalisation membres du G4 + 1 au Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis, ainsi que l'IASC, envisagent de modifier leurs normes actuelles afin que la méthode de l'achat devienne la seule qu'ils admettent pour la comptabilisation des regroupements d'entreprises.

193. Tout en formulant cette recommandation, le Groupe reconnaît qu'il est possible de présenter de bons arguments en faveur de la comptabilisation de certains regroupements au moyen de la méthode du nouveau départ plutôt que de la méthode de l'achat. Le Groupe a examiné avec soin les avantages qu'il y aurait à comptabiliser ces regroupements au moyen de la méthode du nouveau départ (principalement une amélioration de la fidélité de l'image donnée par les informations obtenues) au regard des inconvénients associés à cette méthode (avant tout les coûts accrus qu'exigerait son application), lesquels se trouvent aggravés si l'on tient compte des inconvénients qui découleraient de l'application possible de deux méthodes de comptabilisation (surtout la possibilité que l'on procède à des arbitrages comptables).

194. Dans ses délibérations, le Groupe a porté une attention particulière aux inconvénients de la coexistence de deux méthodes de comptabilisation. Il a notamment tenu compte des motivations à procéder à des arbitrages comptables qui sont inévitablement présentes lorsque les différentes méthodes aboutissent à des résultats comptables grandement différents. Le Groupe a aussi tenu compte des problèmes que pose la délimitation, entre les méthodes, d'une frontière claire qui ne soit pas également arbitraire, ainsi que des difficultés que posent les normes qui en résultent sur les plans de la mise en pratique, de l'application et de la vérification, sans oublier les difficultés rencontrées pour analyser les informations qu'elles permettent d'obtenir.

Le Groupe a de plus considéré les coûts associés à la coexistence de deux méthodes. Tout compte fait, le Groupe a donc conclu que les inconvénients de la coexistence de deux méthodes, ajoutés aux inconvénients associés à la méthode du nouveau départ elle-même, l'emportaient sur les avantages qu'il y aurait à appliquer la méthode du nouveau départ pour la comptabilisation de quelques regroupements d'entreprises tout au plus.

195. Le Groupe a également conclu qu'il est possible d'appliquer la méthode de l'achat à pratiquement tous les regroupements d'entreprises, y compris ceux dans le cadre desquels l'acquéreur subit une transformation substantielle, étant donné que l'élément le plus crucial est la possibilité d'identifier l'acquéreur. Pour les rares regroupements dans lesquels aucun acquéreur ne peut être identifié — et pour lesquels la méthode de l'achat ne pourrait peut-être donc pas être appliquée —, le Groupe a conclu qu'une solution arbitraire serait suffisante.

196. Un exemple de solution arbitraire serait de présumer que la plus grosse des entreprises parties au regroupement représente l'acquéreur. Le Groupe a reconnu qu'une telle solution exigerait de définir ce que l'on entend par *plus grosse*, étant donné surtout qu'il pourrait y avoir des cas où l'une des sociétés parties au regroupement serait de plus grande taille à un égard (par exemple sur le plan de la juste valeur des actifs

nets identifiables) et l'autre de plus grande taille à un autre égard (par exemple sur le plan de la capitalisation boursière). Toutefois, le Groupe a conclu que la résolution de cette question ne constituerait probablement pas une tâche insurmontable.

197. Une autre solution arbitraire consisterait à permettre aux sociétés parties au regroupement de désigner simplement l'une d'entre elles comme acquéreur. Le Groupe a reconnu qu'une seule solution pourrait laisser la porte ouverte à des arbitrages comptables. Cela pourrait arriver, par exemple, dans le cas d'un regroupement auquel seraient parties une société de fabrication dont les actifs sont constitués principalement d'immobilisations corporelles déjà constatées dans ses livres et une société de pointe dont les actifs se composent dans une large mesure d'immobilisations incorporelles non constatées dans ses livres. Dans un tel regroupement, la mesure dans laquelle de nouvelles valeurs comptables seraient attribuées dépendrait en grande partie du choix de la société considérée comme l'acquéreur. Toutefois, en dépit des possibilités d'arbitrage, le Groupe a conclu que les inconvénients qu'il y aurait à permettre une désignation arbitraire dans le cadre des regroupements où un acquéreur ne peut être en fait identifié constitueraient un compromis acceptable au regard des avantages qu'il y aurait à avoir une méthode unique de comptabilisation pour tous les regroupements d'entreprises.

Annexe

HISTORIQUE DE LA MÉTHODE DE LA FUSION D'INTÉRÊTS COMMUNS DANS LES PAYS DES ORGANISMES MEMBRES DU G4+1

Introduction

La présente annexe se veut un historique de la méthode de la fusion d'intérêts communs pour la comptabilisation des regroupements d'entreprises dans les pays des organismes membres du G4 + 1. Elle retrace les origines et l'évolution de la méthode de la fusion d'intérêts communs aux États-Unis, car c'est là paraît-il que la méthode aurait pris naissance, puis elle rappelle son historique au Royaume-Uni, au Canada, en Australie, en Nouvelle-Zélande et à l'IASC. Nous verrons que les directions prises ont pu varier considérablement. La partie de l'annexe qui fait l'historique de la méthode aux États-Unis s'inspire de Rayburn et Powers⁸ (1991).

États-Unis

Il semblerait que les origines de la méthode de la fusion remontent aux difficultés qu'a posées au début du XX^e siècle la comptabilisation des bénéfices non répartis. Comme l'indique l'ARS 5⁹, la question était de savoir si les bénéfices non répartis des sociétés préexistantes pouvaient être conservés dans la société issue du regroupement.

[TRADUCTION]

Les comptes avaient longtemps accepté, comme règle générale, l'idée qu'une nouvelle société ne puisse démarrer avec un solde de bénéfices non répartis. Autrement dit, les bénéfices non répartis étaient réputés avoir été générés par les activités lucratives de l'entité au bilan de laquelle ils étaient inscrits. Toutefois, certains regroupements effectués dans les années 20 aboutissaient à de simples changements de forme de l'entité, sans aucun véritable changement de fond. À titre d'exemple, la société B et la société C, toutes deux filiales de la société A,

pouvaient être regroupées dans une nouvelle société D, ou encore elles pouvaient être fusionnées de telle manière que l'entité issue de la fusion soit la société B ou la société C. Dans ces circonstances, il semblait logique de conserver les bénéfices non répartis des sociétés regroupées dans la nouvelle entité. Cette dérogation à la règle générale voulant qu'une nouvelle société ne puisse démarrer avec des bénéfices non répartis inscrits à son bilan était déjà bien établie, semble-t-il, en 1932. [Page 20, note de bas de page omise.]

Ceux qui favorisaient la conservation des bénéfices non répartis des sociétés parties au regroupement affirmaient que la valeur des actifs et des passifs reste inchangée dans le cadre d'un regroupement, et que tous les bénéfices non répartis avant le regroupement demeurent des bénéfices non répartis après le regroupement. Les entités voulaient supposément continuer de pouvoir déclarer des dividendes et d'absorber les moins-values qui pouvaient exister avant les regroupements de parties apparentées, mais cela voulait dire que les valeurs comptables des actifs nets inscrites dans les comptes des sociétés parties au regroupement devaient être conservées. L'ARS 5 précisait ce qui suit :

[TRADUCTION]

Conformément à ce traitement des bénéfices non répartis dans un tel regroupement, les actifs de la nouvelle entité étaient comptabilisés pour les valeurs inscrites dans les comptes des sociétés préexistantes. Vu que les activités des sociétés préexistantes restaient inchangées et que les participations des actionnaires demeuraient essentiellement identiques, il y avait peu de raisons valables pour changer les valeurs attribuées aux biens utilisés par la nouvelle entité par

⁸ Frank R. Rayburn et Ollie S. Powers, «A History of Pooling of Interests Accounting for Business Combinations in the United States», *Accounting Historians Journal*, décembre 1991, p. 155 à 192.

⁹ Arthur R. Wyatt, AICPA Accounting Research Study No. 5, *A Critical Study of Accounting for Business Combinations*, 1963 (ARS 5).

rapport aux valeurs inscrites dans les comptes des sociétés préexistantes. Étant donné qu'un regroupement effectué dans de telles circonstances ne l'était pas dans des conditions de pleine concurrence, l'attribution de nouvelles valeurs aux actifs de la nouvelle entité devenait contestable.

Ainsi, le précédent d'une nouvelle entité comptable qui commence ses activités avec des bénéfices non répartis et de l'utilisation des valeurs comptables des sociétés préexistantes comme base de comptabilisation des actifs de la nouvelle entité a été créé assez tôt. Toutefois, les situations donnant lieu à l'application de ces deux traitements comptables concernent généralement de simples changements de forme de l'entité, sans que des négociations ne soient menées dans des conditions de pleine concurrence. Lorsque des regroupements ont été effectués par l'échange d'actions d'une société en contrepartie d'actions d'une autre société (souvent non liée), l'application de ces pratiques établies antérieurement a été étendue à ces nouveaux regroupements. Vers le milieu des années 40, les regroupements effectués par un échange de valeurs mobilières étant de plus en plus fréquents, on a commencé à s'interroger sur l'opportunité d'appliquer le traitement comptable susmentionné à de tels regroupements. [Pages 20 et 21]

La méthode de la fusion a donc ses racines dans une approche élaborée pour les regroupements dans lesquels un fort lien d'affiliation existait entre les sociétés préexistantes. Cette approche a été progressivement élargie à des regroupements passablement différents, à savoir ceux dans lesquels les sociétés parties au regroupement n'avaient jamais été membres d'une même «famille», et dont les liens — si liens il y avait — étaient en fait accessoires par rapport aux activités courantes des entreprises, tels que les liens qui existent entre des fournisseurs et des clients.

C'est pendant les années 40 qu'on a proposé une définition de l'expression «pooling of interests». En 1943, l'expression a été utilisée dans une affaire dont avait été saisie la Federal Power Commission et qui mettait en cause deux entités qui souhaitaient fusionner en une seule société, chacune devenant actionnaire de la nouvelle société. Commentant cette affaire qui portait sur des échelles de tarification, l'ARS 5 énonçait ce qui suit :

[TRADUCTION]

Le terme [pooling of interests] a été utilisé pour décrire certains regroupements où les parties au regroupement avaient été dans le passé si étroitement liées que l'existence de négociations dans des conditions de pleine concurrence était mise en question. Dans ces cas, la nouvelle entité issue du regroupement souhaitait comptabiliser ses actifs pour leurs justes valeurs au moment du regroupement, ces valeurs étant mesurées au moyen des valeurs des titres échangés dans l'opération de regroupement. La Federal Power Commission a jugé que ce genre d'évaluation n'était pas approprié, et que de nouvelles valeurs ne devaient pas être attribuées aux biens étant donné qu'aucun changement de fond ne s'était produit. [Page 22]

Essentiellement, les deux services publics voulaient réévaluer leurs actifs à la hausse afin de majorer leurs échelles de tarification, et répercuter ensuite cette majoration sur la clientèle, de manière à accroître les revenus de la nouvelle société. La Commission était responsable du maintien de tarifs raisonnables dans le secteur des services publics, et a donc rejeté cette réévaluation des actifs vu l'absence de tout changement de fond. (Point intéressant, la nature de la contrepartie donnée pour ces regroupements n'était pas une question en litige.) Ainsi, le problème de la réglementation des tarifs dans le secteur des services publics a contribué à accroître l'utilisation de la méthode de la fusion.

Les forces qui ont contribué à étendre l'application de la méthode de la fusion

Deux forces particulières semblent avoir contribué à étendre l'application de la méthode de la fusion à la fin des années 40 et au début des années 50, à savoir le traitement comptable des écarts d'acquisition et les considérations fiscales qui influençaient à la fois les acquéreurs et les vendeurs d'entreprises.

La première norme comptable qui traitait de l'écart d'acquisition, l'ARB 24¹⁰, a été publiée par l'American Institute of Accountants en 1944 et reconnaissait deux catégories d'écarts d'acquisition. Les écarts d'acquisition de catégorie A avaient une durée de vie utile limitée, et devaient être amortis par des passations en charges sur cette durée, alors que les écarts de catégorie B

¹⁰ Accounting Research Bulletin No. 24, *Accounting for Intangible Assets* (ARB 24).

n'avaient pas de durée de vie utile limitée et pouvaient 1) être conservés dans les comptes indéfiniment, 2) être amortis par des passations en charges sur leur durée de vie utile, ou 3) être entièrement et immédiatement amortis par un virement au compte «surplus d'apport» ou au compte «bénéfices non répartis». Bien que l'ARB 24 ne fit aucune mention de la méthode de la fusion, il semblait marquer le début d'un temps nouveau.

L'effet de cette norme a toutefois été tempéré par une pratique qui s'est développée vers la fin des années 40 et en vertu de laquelle un certain nombre de regroupements ont été officiellement comptabilisés comme des achats; cependant, toutes les primes payées en sus de la valeur comptable sous-jacente des actifs nets acquis étaient éliminées par un virement au compte «surplus d'apport» ou au compte «bénéfices non répartis». L'ASR 50¹¹, publié par la SEC en 1945, visait à répondre à cette pratique en interdisant la radiation de l'écart d'acquisition par un virement au surplus d'apport.

En 1953, le Committee on Accounting Procedure (CAP) a publié l'ARB 43¹², qui resserrait encore plus les règles applicables à l'écart d'acquisition, en interdisant la radiation immédiate de l'écart d'acquisition par un virement soit au capital d'apport ou aux bénéfices non répartis. L'amortissement des immobilisations incorporelles de catégorie B continuait toutefois d'être facultatif.

Avec l'ASR 50 et l'ARB 43, les sociétés étaient davantage tentées de comptabiliser leurs regroupements comme des fusions plutôt que comme des achats afin d'éviter les dotations futures aux amortissements qui résulteraient de l'attribution de valeurs accrues aux actifs nets de la société acquise et de la constatation d'un écart d'acquisition et d'autres immobilisations incorporelles. En raison du contexte inflationniste de la fin des années 40 et du début des années 50, la juste valeur de la contrepartie donnée dans le cadre de regroupements d'entreprises effectués par l'échange d'actions excédait généralement les valeurs comptables des actifs nets acquis; ainsi, les entreprises étaient encore plus tentées de ne pas constater d'écart d'acquisition. Toutefois, lorsque la méthode de la fusion fit son apparition, les niveaux des prix étaient constants depuis vingt ans. Ainsi, pour de nombreuses sociétés, les valeurs comptables de leurs actifs n'étaient pas substantiellement différentes des justes valeurs de ces actifs et, par conséquent, la majoration des valeurs des actifs corporels n'était pas un sujet de grande préoccupation lorsque le concept de la fusion des intérêts communs est né.

Sous le régime du Internal Revenue Code, certaines catégories d'opérations — à savoir celles qui comportaient des échanges d'actions — pouvaient être effectuées en franchise d'impôt. Les vendeurs d'entreprises qui souhaitaient reporter les impôts sur les gains associés à la vente de leurs propriétés, par suite d'une plus-value, étaient donc portés à les vendre en contrepartie d'actions plutôt que de liquidités.

Les acheteurs d'entreprises acquises dans le cadre de tels échanges en franchise d'impôt ne pouvaient pas déduire, sur le plan fiscal, l'excédent de la juste valeur sur la valeur comptable, et étaient donc peu enclins à faire état dans leur information financière de dotations aux amortissements plus élevées qui n'étaient pas déductibles sur le plan fiscal. Il s'ensuit donc que les acquéreurs étaient portés à comptabiliser ces regroupements effectués au moyen d'actions selon la méthode de la fusion plutôt que selon la méthode de l'achat.

Assouplissement progressif des conditions d'application de la méthode de la fusion

En 1945, le chef comptable de la SEC, William W. Wertz a traité de la question des regroupements d'entreprises dans une allocution. Wertz a discuté des différents types de regroupements d'entreprises et a présenté quatre critères pouvant servir d'indication pour distinguer «la création d'une nouvelle entreprise économique» de la «continuation de l'ancienne entreprise» :

1. La taille relative des sociétés préexistantes;
2. Le degré d'affiliation entre les sociétés préexistantes;
3. La mesure dans laquelle il y a eu un changement au niveau des droits de propriété;
4. La nature et l'étendue des relations d'affaires entre les deux sociétés avant le regroupement.

Dans ses commentaires, Wertz s'est focalisé sur la comptabilisation des bénéfices non répartis. Il n'était pas d'accord avec les arguments en faveur de la conservation des bénéfices non répartis des sociétés parties au regroupement, affirmant que lorsque des sociétés fusionnent ou se réunissent, les bénéfices non répartis de toutes les sociétés préexistantes doivent être traités comme un surplus d'apport par la société issue du regroupement.

¹¹ Accounting Series Release No. 50, *The Propriety of Writing Down Goodwill by Means of Charges to Capital Surplus* (ASR 50).

¹² Accounting Research Bulletin No. 43, *Restatement and Revision of Accounting Research Bulletins* (ARB 43), chapitre 5, «Intangible Assets».

Bien que Werntz ait indiqué qu'il pouvait y avoir quelques exceptions à cette règle générale, ces exceptions étaient limitées selon lui aux regroupements dans lesquels :

1. La différence de taille relative était significative (auquel cas les bénéfices non répartis de la société survivante pouvaient être conservés);
2. Des filiales en propriété exclusive étaient parties au regroupement (auquel cas les bénéfices non répartis ne pouvaient excéder les bénéfices regroupés depuis l'acquisition);
3. La mère et une filiale étaient les sociétés parties au regroupement (auquel cas les bénéfices non répartis ne pouvaient excéder les bénéfices consolidés).

La première norme comptable sur les regroupements d'entreprises — l'ARB 40¹³ — a été publiée en 1950. Elle distinguait deux méthodes de comptabilisation, qu'elle désignait respectivement par les termes «pooling of interests» et «purchase». Elle établissait également quatre critères pour l'application de la méthode de la fusion :

1. Continuité du droit de propriété (toutes ou pratiquement toutes les participations dans les sociétés préexistantes continuent dans la société survivante);
2. La taille relative des parties au regroupement;
3. La continuité de la direction ou du pouvoir de contrôler la direction;
4. La nature de l'activité économique (une activité semblable ou complémentaire corroborerait une présomption de fusion).

L'ARB 40 précisait que [TRADUCTION] «aucun de ces facteurs ne serait nécessairement déterminant à lui seul, mais leur présence ou absence aurait un effet cumulatif» (paragraphe 3). Il indiquait que la méthode de la fusion exigeait que les bénéfices non répartis de la société acquise soient conservés par la société acquéreuse. Il n'y avait pas lieu d'attribuer de nouvelles valeurs, les valeurs comptables des actifs et passifs acquis étant conservées. Avant l'ARB 40, seuls quelques regroupements d'entreprises étaient comptabilisés comme des fusions, mais le mouvement des fusions a pris de l'ampleur par la suite, et la méthode de la fusion a commencé à être utilisée de plus en plus fréquemment.

L'ARB 43, publié moins de trois ans après l'ARB 40, a introduit un nouveau concept en matière de fusions.

Le chapitre 7C, «Business Combinations», de l'ARB 43 énonçait que [TRADUCTION] «lorsqu'un regroupement aboutit à la conservation des bénéfices non répartis des sociétés parties au regroupement, l'état des résultats d'exploitation publié par la société issue du regroupement pour l'exercice au cours duquel le regroupement a lieu et pour tout exercice antérieur doit montrer les résultats d'exploitation pour les participations regroupées» (paragraphe 7). C'était la première fois que l'on décrivait le mode de présentation des bénéfices dans le cadre de la méthode de la fusion.

L'ARB 48¹⁴, publié en 1957, a annulé le chapitre sur les regroupements d'entreprises de l'ARB 43. L'ARB 48 ajoutait deux nouveaux «critères» aux règles d'application de la méthode de la fusion — le premier critère éliminait un obstacle à l'utilisation de la méthode de la fusion d'intérêts communs, et le second exigeait une continuité des actifs, de la manière que voici :

[TRADUCTION]

[...] La continuité de l'existence d'une ou plusieurs des sociétés parties au regroupement à titre de filiales d'une autre société partie au regroupement ou d'une nouvelle société n'empêche pas le regroupement de constituer une fusion d'intérêts communs [...]

[...] L'abandon ou la vente d'un large segment d'activité de l'une ou plusieurs des sociétés parties au regroupement militent contre la possibilité de considérer le regroupement comme une fusion d'intérêts communs. [Paragraphe 4 et 6]

L'ARB 48 a retenu les deux critères de l'ARB 40 sur la continuité du droit de propriété et de la direction, mais a supprimé l'obligation que les entités regroupées aient des activités semblables ou complémentaires, en réponse semble-t-il à une tendance de plus en plus marquée à la diversification des sociétés. L'ARB 48 a également cherché à définir le critère de la taille relative de l'ARB 40 en établissant la présomption qu'un regroupement d'entreprises devait être comptabilisé selon la méthode de l'achat si les actionnaires de l'une des sociétés parties au regroupement recevaient plus de 90 à 95 % des actions avec droit de vote de la nouvelle société issue du regroupement.

Toutefois, dans l'année qui a suivi la publication de l'ARB 48, la SEC a annoncé que le critère de la taille relative n'était plus significatif étant donné que la

¹³ Accounting Research Bulletin No. 40, *Business Combinations* (ARB 40).

¹⁴ Accounting Research Bulletin No. 48, *Business Combinations* (ARB 48).

méthode de la fusion avait été acceptée pour des regroupements dans lesquels la participation de la société acquéreuse avait excédé 95 %.

Vers la fin des années 50, une partie des critères qui avaient été associés à l'origine à la méthode de la fusion avaient été modifiés à des degrés divers. Qui plus est, les attitudes que les préparateurs avaient apparemment adoptées à l'égard de l'application de ces critères ont également changé pendant cette période. L'ARS 5 constatait ce qui suit :

[TRADUCTION]

Au début des années 50, selon l'approche générale, pour qu'un regroupement puisse être qualifié de fusion d'intérêts communs, et être comptabilisé à ce titre, l'ensemble des divers critères devaient être réunis [...].

[Toutefois,] vers la fin des années 50, l'approche adoptée pour l'analyse d'une opération de regroupement semblait être que l'absence d'un critère donné ne devait pas empêcher l'opération de constituer une fusion d'intérêts communs si d'autres caractéristiques donnaient à croire que ce traitement était approprié. [Page 61]

En partie, l'assouplissement des exigences a contribué à l'ambiguïté de plus en plus grande du concept de la fusion d'intérêts communs, de telle sorte que la méthode de la fusion a fini par être appliquée à une grande variété d'opérations de regroupements considérablement différentes.

Bien que rien dans la littérature comptable n'indiquât que la méthode de la fusion était une méthode facultative de comptabilisation des regroupements d'entreprises, en pratique, les regroupements d'entreprises qui répondaient à tous les critères de la fusion pouvaient être traités soit comme une fusion ou un achat. En réponse aux critiques de plus en plus nombreuses sur la comptabilisation des regroupements d'entreprises, l'APB¹⁴ a constitué en 1959 un comité qu'il a chargé de réexaminer la comptabilisation des regroupements d'entreprises, et a financé deux études de recherche sur la comptabilisation des fusions, l'ARS 5 (1963) et l'ARS 10¹⁵ (1968). L'ARS 5 est arrivé à la conclusion que les

directives pour différencier une fusion d'un achat étaient artificielles, et qu'elles se dégradaient progressivement. L'étude concluait également que le critère de la taille relative ne pesait plus lourd dans la balance étant donné que la plupart des fusions récentes concernaient des entités de tailles disproportionnées, et que la plupart des regroupements d'entreprises effectués par un transfert d'actions étaient comptabilisés comme des fusions.

L'APB a publié l'Opinion 6¹⁶ en 1965, ne reprenant que la continuité du droit de propriété comme critère de la méthode de la fusion. Un seul paragraphe de l'Opinion 6 portait sur les regroupements d'entreprises; il confirmait que les praticiens devaient continuer à suivre les indications de l'ARB 48 pour faire la distinction entre les achats et les fusions. Toutefois, il soulignait que les critères de l'ARB 48 étaient des directives qui devaient servir d'illustration seulement, qu'il ne s'agissait pas d'exigences littérales. Cela a contribué à l'assouplissement des exigences.

En 1966, l'American Accounting Association (AAA) a publié un document majeur¹⁷ qui recommandait l'abandon de la méthode de la fusion. Le fondement de cette recommandation était le suivant : [TRADUCTION] «il est plus que douteux qu'un tel traitement, qui ne tient en fait aucun compte des nouvelles valeurs d'échange créées par une opération aussi significative sur le marché que le regroupement de deux sociétés, puisse être considéré comme pertinent pour la prise de décisions d'investissement» (page 33).

En 1966, le APB a publié l'Opinion 10¹⁸, qui portait sur le retraitement des états financiers par suite d'une fusion. (Il convient de rappeler que l'ARB 43 prévoyait le regroupement des états financiers des entités parties à la fusion pour l'exercice au cours duquel avait lieu le regroupement et pour tout exercice antérieur.) L'Opinion 10 énonçait ce qui suit : [TRADUCTION] «[...] si la fusion a lieu à la clôture de l'exercice ou peu après cette date, et avant que ne soient publiés les états financiers de l'entreprise issue du regroupement, les états financiers doivent, dans la mesure du possible, donner effet à la fusion pour l'ensemble de l'exercice considéré [...].» (Paragraphe 5)

Les critiques ont perçu ces «fusions rétroactives» comme un nouvel assouplissement des normes qui offrait aux entités une échappatoire leur permettant de manipuler les bénéfices présentés. À titre d'exemple, si les bénéfices d'une des deux sociétés parties à un

¹⁴ L'Accounting Principles Board (APB) a remplacé le Committee on Accounting Procedure.

¹⁵ George R. Catlett et Norman O. Olson, AICPA Accounting Research Study No. 10, *Accounting for Goodwill*, 1968 (ARS 10).

¹⁶ APB Opinion No. 6, *Status of Accounting Research Bulletins* (Opinion 6).

¹⁷ *A Statement of Basic Accounting Theory*.

¹⁸ APB Opinion No. 10, *Omnibus Opinion—1966* (Opinion 10).

regroupement ne répondaient pas aux attentes, cette société pouvait procéder à une fusion en ajoutant aux siens les bénéfices de l'autre société partie au regroupement pour l'ensemble de l'exercice antérieur, comme si les deux sociétés avaient été exploitées comme une seule et même entité. Par contre, si les bénéfices de la société absorbante répondaient aux attentes, le regroupement pouvait être retardé jusqu'à l'exercice suivant, et les bénéfices n'étaient pas regroupés.

D'autres pratiques, perçues comme des abus, ont également commencé à faire leur apparition. Par exemple, certaines opérations qui étaient effectuées en partie contre des liquidités et en partie contre des actions étaient comptabilisées en partie comme un achat et en partie comme une fusion. Dans d'autres opérations, des valeurs mobilières autres que des actions ordinaires étaient utilisées pour effectuer des regroupements, qui étaient ensuite comptabilisés selon la méthode de la fusion même si les participations n'étaient pas fusionnées conformément aux exigences antérieures.

L'Opinion 16

Le débat «méthode de l'achat versus méthode de la fusion» s'est intensifié entre le milieu et la fin des années 60. Sentant la pression, l'APB a constitué en 1968 un comité sur les regroupements d'entreprises. En 1969, l'APB a envisagé de proposer l'élimination de la méthode comptable de la fusion d'intérêts communs. En annonçant la sortie prochaine d'un exposé-sondage, le vice-président directeur de l'AICPA, Leonard M. Savoie, a déclaré que [TRADUCTION] «toute solution moindre se traduirait simplement par un "repositionnement" des abus qui ont commencé à sévir dangereusement au cours des dernières années». Cependant, l'exposé-sondage qui a précédé la publication de l'Opinion 16¹⁹ a conservé la méthode de la fusion.

Dans cet exposé-sondage, l'APB a adopté le point de vue selon lequel la méthode de l'achat et la méthode de la fusion étaient toutes deux acceptables, mais qu'elles n'étaient pas interchangeables. Lorsqu'une fusion répondait à certains critères, elle devait être comptabilisée selon la méthode de la fusion. Lorsque l'un de ces critères n'était pas atteint, la méthode de l'achat devenait obligatoire.

En outre, l'exposé-sondage proposait de permettre le recours à la méthode de la fusion dans les seuls cas où la taille de l'acquéreur n'excédait pas trois fois la taille de la société acquise. La taille relative devait être déterminée à la date de la réalisation de la fusion en calculant le ratio du nombre d'actions ordinaires avec

droit de vote émises aux actionnaires de la société acquise par rapport au total des actions en circulation.

Toutefois, par suite d'une opposition écrasante au critère proposé de la taille relative, l'APB a voté à douze voix contre six une modification de ce critère afin de le faire passer de 3:1 à 9:1. Avec ce vote, cependant, l'APB n'a pu dégager le consensus nécessaire à la publication de l'ensemble de l'Opinion. Dans l'impossibilité d'obtenir un vote des deux tiers sur le projet d'Opinion, l'APB a convenu d'éliminer le critère de la taille et de diviser le contenu de l'exposé-sondage en vue d'aboutir à deux Opinions (l'une sur les regroupements d'entreprises et l'autre sur les immobilisations incorporelles). Cette division a permis d'avoir la majorité des deux tiers nécessaires sur chacune des Opinions.

L'Opinion 16 et l'APB Opinion No. 17, *Intangible Assets*, ont été toutes les deux publiées en 1970. L'Opinion 16 énonce douze critères auxquels doivent répondre les regroupements d'entreprises pour pouvoir être comptabilisés selon la méthode de la fusion; tous les regroupements qui ne répondent pas à l'ensemble des douze critères doivent être comptabilisés selon la méthode de l'achat. En plus d'éliminer le critère de la taille relative, l'Opinion 16 a éliminé le concept du «mi-achat, mi-fusion», ainsi que la pratique des fusions rétroactives.

L'Opinion 16 a toutefois été adoptée à la plus courte majorité possible : douze voix contre six. Trois des dissidents ont affirmé qu'ils s'opposaient à l'Opinion 16 parce qu'elle [TRADUCTION] «[...] est une tentative pour remédier à certains des abus liés à l'application de la méthode de la fusion. Le véritable abus, c'est la méthode de la fusion elle-même. Et la seule solution, c'est de l'éliminer.» Dans leur dissidence relativement à l'Opinion 16, ils ont de plus fait valoir ce qui suit :

[TRADUCTION]

Le [vice] fondamental, c'est que la méthode de la fusion ne tient pas compte des valeurs des actifs que les parties ont négociées, et y substitue un chiffre tout à fait sans rapport — celui qui figure dans les livres comptables du vendeur [...].

L'élimination de la méthode de la fusion mettrait fin à la confusion que crée la coexistence des méthodes comptables de la fusion et de l'achat. Surtout, l'élimination de la méthode de la fusion mettrait fin à une aberration dans la comptabilité au coût historique qui permet qu'une acquisition soit comptabi-

¹⁹ APB Opinion No. 16, *Business Combinations* (Opinion 16).

lisée en attribuant aux actifs obtenus dans le cadre d'un échange négocié des valeurs qui correspondent au coût pour le vendeur plutôt qu'au coût pour l'acquéreur.»

Les critères d'application de la méthode de la fusion énoncés dans l'Opinion 16 étaient censés permettre de déterminer plus facilement si un regroupement d'entreprises devait être comptabilisé selon la méthode de la fusion ou selon la méthode de l'achat. Toutefois, à mesure que les sociétés ont commencé à appliquer l'Opinion, des problèmes d'application ont surgi. Avant la fin de 1973, l'AICPA avait publié 39 interprétations de l'Opinion 16 et la SEC, trois Accounting Series Releases, qui, toutes, donnaient des indications pour la mise en application de l'Opinion 16 et avaient trait surtout aux critères d'application de la méthode de la fusion.

Bien que les douze conditions précisées dans l'Opinion 16 fussent destinées à limiter l'utilisation de la méthode de la fusion aux rares circonstances dans lesquelles le regroupement se faisait par la réunion de participations en actions ordinaires antérieurement séparées, ainsi que des droits et risques rattachés à ces participations, cette méthode continue d'être largement appliquée aujourd'hui aux États-Unis. Pour éviter ce qu'elles perçoivent comme un effet négatif de la méthode de l'achat sur les bénéficiaires, les sociétés cherchent fréquemment à structurer les regroupements d'entreprises de manière à pouvoir répondre aux conditions d'application de la méthode de la fusion. C'est ce qui a amené le besoin des nombreuses interprétations publiées peu après l'entrée en vigueur de l'Opinion 16, et l'application de l'Opinion 16 et de ses interprétations continue de soulever de nombreuses questions, adressées notamment aux permanents du FASB et de la SEC.

Royaume-Uni

Jusque vers 1960, tous les regroupements d'entreprises au Royaume-Uni étaient considérés comme des acquisitions d'une entreprise par une autre, et étaient comptabilisés selon les principes traditionnels de comptabilisation des acquisitions²⁰. L'utilisation de cette approche a implicitement servi d'hypothèse lors de l'élaboration des exigences du droit des sociétés sur les comptes des entreprises (le *Companies Act* de 1948).

Les années 60 ont vu se développer une pratique qui consistait à faire la distinction entre les regroupements qui aboutissaient à des changements substan-

tiels dans la propriété et les activités d'au moins l'une des sociétés parties au regroupement, et ceux qui représentaient une continuation du mode de propriété et des activités des sociétés regroupées²¹.

Les principes comptables applicables à la fusion²² (appelés *merger accounting principles* au Royaume-Uni, soit l'équivalent de la *pooling method* aux États-Unis) ont été appliqués à certains des regroupements d'entreprises majeurs réalisés au cours des années 60, décennie particulièrement active sur le plan des fusions et acquisitions. Dans ces regroupements, les actions émises en contrepartie des actions de l'autre société étaient comptabilisées comme ayant été émises à leur valeur nominale, qui devait servir à déterminer le «coût de l'acquisition». Ce traitement recevait l'appui de certains avocats de premier plan. Toutefois, d'autres disaient craindre qu'il ne soit contraire à la règle énoncée dans le *Companies Act* de 1948 qui établissait que lorsqu'une société émettait des actions à prime, que ce soit contre des espèces ou autrement, une somme égale au montant total ou à la valeur totale de la prime sur ces actions devait être transférée à un compte de prime d'émission d'actions ne pouvant faire l'objet de distributions (paragraphe 56 (1)).

Mise à part la question de sa légalité douteuse, l'utilisation de la méthode de la fusion était controversée, et le reste encore aujourd'hui. Parmi les critiques formulées à l'égard de la méthode de la fusion, on peut citer les suivantes :

[TRADUCTION]

- a. La «fusion» des bilans distincts peut permettre de montrer un profit comptable lors de la vente ultérieure d'actifs acquis, bien qu'aucun profit réel n'ait été réalisé. Cela s'explique du fait que la comptabilisation selon la méthode de la fusion a tendance à attribuer aux actifs leurs valeurs comptables historiques amorties, plutôt que des valeurs correspondant à leur coût réel pour la société acquéreuse.
- b. Une société acquéreuse qui, après le regroupement, continue à utiliser les valeurs comptables historiques amorties pour les actifs acquis, plutôt que des valeurs correspondant à un coût réaliste pour la société acquéreuse, est en

²⁰ Deux regroupements d'entreprises majeurs qui ont eu lieu au début du siècle (Royal Dutch/Shell et Unilever) ont eu recours à d'autres moyens pour rendre compte de leurs regroupements.

²¹ Accounting Standards Committee, Exposure Draft 3, *Accounting for Acquisitions and Mergers* (ED 3).

²² De nombreux regroupements d'entreprises sont décrits comme des fusions, mais n'appliquent pas nécessairement la méthode comptable de la fusion.

mesure de passer en charges des montants minimales à titre d'amortissement et, par conséquent, de montrer un bon ratio bénéfice/actif.

- c. La méthode de la fusion permet d'ajouter les bénéfices que la société acquise a réalisés avant l'acquisition à ceux de la société acquéreuse, ce qui a pour effet de gonfler la performance de cette dernière au chapitre des bénéfices. Comme les bénéfices totaux de la société acquéreuse et de la société acquise sont regroupés, sans égard au moment où la fusion s'est produite, une société qui enregistre une mauvaise performance au cours d'un exercice pourrait décider d'acquérir une société dont l'exercice est excellent et, en regroupant les bénéfices, déguiser sa propre performance déficiente²³.

À la lumière de ce débat, le nouveau Accounting Standards Committee (ASC) a publié un exposé-sondage (ED 3) sur la comptabilisation des acquisitions et des fusions en 1971. On y définissait la fusion en fonction de la continuation des mêmes activités, de la continuation du droit de propriété, du consentement des actionnaires, et des tailles relatives des sociétés. L'exposé-sondage n'a jamais abouti à une norme (Statement of Standard Accounting Practice), principalement en raison de l'incertitude juridique dont il a été question ci-dessus. Il y a eu moins de regroupements d'entreprises au cours des années 70 et, par rapport aux années 60, beaucoup moins de cas où la méthode de la fusion a été utilisée.

La disposition législative concernant le compte de prime d'émission d'actions a été réexaminée par un comité de réforme du droit des sociétés constitué par le gouvernement (le Comité Jenkins) au début des années 60. Dans son rapport publié en 1962 (le rapport Jenkins), le Comité recommandait que des changements soient apportés aux règles de droit concernant, entre autres, la distribution des réserves après une acquisition, ce qui aurait résolu l'incertitude juridique. Toutefois, il n'a pas été donné suite à ces recommandations, et l'incertitude demeurait.

Les tribunaux ont dissipé cette incertitude en 1980. Dans l'affaire *Shearer (Inspector of taxes) c. Bercairn Ltd.*, 3 All ER 195 (1980), une société contribuable a

contesté un avis d'imposition au motif qu'elle ne pouvait pas distribuer un dividende reçu d'une filiale récemment acquise sur les bénéfices réalisés par cette dernière avant l'acquisition, étant donné que le *Companies Act* de 1948 l'interdisait. Le juge a statué que la loi exigeait effectivement que, pour calculer le montant d'une prime sur actions, toutes les actions émises devaient être évaluées à leur valeur de marché. Cette décision de nature fiscale a donc établi clairement que la méthode de la fusion était illégale en droit britannique.

Ce jugement sema une certaine consternation, entre autres parmi les groupes importants qui avaient déjà appliqué la méthode de la fusion lors de regroupements d'entreprises réalisés au cours des années 60 et ultérieurement. Une démarche menée conjointement par la Confederation of British Industry (CBI), les organismes comptables, et la Law Society a permis de persuader le gouvernement de ce que la méthode de la fusion était acceptable en principe, et le *Companies Act* de 1981 est venu modifier l'état du droit afin de permettre l'« exemption de la fusion ». L'exemption de la fusion est une exemption d'établir un compte de prime d'émission d'actions quand au moins 90 % d'une société est acquise moyennant contrepartie, ce qui englobe l'émission d'actions par l'acquéreur. Il s'agit d'une situation très courante en pratique. L'exemption de la fusion s'appliquait à la fois pour l'avenir et rétrospectivement. Il était reconnu que la nouvelle exemption de la fusion permettrait le recours à la méthode de la fusion, mais les conditions à remplir selon la loi de 1981 pour pouvoir se prévaloir de l'exemption de la fusion étaient beaucoup moins restrictives que celles qui étaient alors envisagées par l'ASC pour l'application de la méthode de la fusion. Par conséquent, il était entendu, lors des débats parlementaires qui ont mené à la loi de 1981, que l'ASC imposerait ultérieurement des conditions plus restrictives sur le plan comptable.

Une fois l'obstacle juridique levé, l'ASC était en mesure de poursuivre l'élaboration d'une norme comptable pour distinguer les deux catégories de regroupements d'entreprises, et l'ED 31²⁴ a été publié en 1982. Cet exposé-sondage adoptait un nouveau concept à titre de principe directeur pour déterminer quand il y avait fusion — à savoir qu'aucune ressource importante ne devait sortir du groupe. Cela tranchait sur la philosophie suivie dans le ED 3, qui reposait sur l'idée d'une « continuation du droit de propriété et continuation des activités ».

²³ Review Report de 1974 pour le ministère du Commerce et de l'Industrie (Department of Trade and Industry).

²⁴ Exposure Draft 31, *Accounting for Acquisitions and Mergers* (ED 31).

LE SSAP 23

L'ED 31 a abouti à la publication du SSAP 23²⁵ en 1985. Le principe selon lequel «aucune ressource importante ne devait sortir du groupe» continuait d'être le point de référence principal pour la définition d'une fusion, et les critères détaillés suivants devaient être réunis pour qu'un regroupement d'entreprises puisse être considéré comme une fusion :

[TRADUCTION]

- a. Le regroupement d'entreprises résulte d'une offre aux porteurs de toutes les actions participatives et aux porteurs de toutes les actions avec droit de vote qui ne sont pas déjà détenues par l'offrant;
- b. Par suite de l'offre, l'offrant détient (i) au moins 90 % de toutes les actions participatives (chaque catégorie d'actions étant considérée séparément), et (ii) des actions représentant au moins 90 % des droits de vote de la société visée par l'offre;
- c. Immédiatement avant l'offre, l'offrant ne détient pas (i) 20 % ou plus de l'ensemble des actions participatives de la société visée par l'offre (chaque catégorie d'actions étant considérée séparément), ou (ii) des actions représentant 20 % ou plus des droits de vote dans la société visée par l'offre;
- d. Pas moins de 90 % de la juste valeur de la contrepartie totale donnée pour les actions participatives (y compris la contrepartie donnée pour les actions déjà détenues) est sous la forme d'actions participatives; pas moins de 90 % de la juste valeur de la contrepartie totale donnée pour les actions non participatives avec droit de vote (y compris la contrepartie donnée pour les actions déjà détenues) est sous la forme d'actions participatives et/ou d'actions non participatives avec droit de vote. [Paragraphe 11]

La norme rendait la méthode de la fusion *facultative* lorsque les critères étaient atteints; en revanche,

selon l'ED 31, l'atteinte des critères était censée rendre l'application de la méthode de la fusion *obligatoire*.

Les règles énoncées dans le SSAP 23 dépendaient donc largement de la forme de l'opération de regroupement, et une grande partie de ceux qui s'y opposaient étaient préoccupés par la facilité avec laquelle il était possible de modifier la forme de manière à rendre l'opération conforme à ces règles. Par exemple, la règle de la «détention préalable de 20 %» pouvait être tournée en vendant toute participation en sus de ce plafond à un tiers (par exemple une banque d'affaires) immédiatement avant de faire l'offre, pour l'acquérir ensuite de nouveau parallèlement à l'offre générale. Par ailleurs, une contrepartie en espèces pouvait, en théorie, être déguisée en actions par l'émission d'actions privilégiées rachetables à titre d'élément de la contrepartie, et leur rachat peu de temps après, de telle sorte que, en réalité, la contrepartie était en espèces. (Ces actions privilégiées pouvaient répondre à la définition des actions participatives si elles étaient assorties d'un droit de participation théorique, au-delà d'un montant déterminé, dans le cadre d'une distribution.)

Un stratagème plus courant consistait à utiliser des «droits du vendeur» ou des «placements du vendeur» comme moyen d'atteindre les critères de la fusion tout en offrant des liquidités au vendeur. Cela comportait l'offre d'actions au vendeur en échange de ses actions dans la société acquise. Toutefois, un arrangement parallèle était conclu de sorte que si le vendeur préférait recevoir des liquidités, les actions étaient placées soit auprès des actionnaires de l'acquéreur (droits du vendeur) ou auprès de tiers (placements du vendeur), et le produit était transmis au vendeur.

La souplesse du SSAP 23 permettait «d'utiliser la méthode de la fusion pour des regroupements d'entreprises qui constituaient en réalité des acquisitions²⁶». Un document de travail publié en 1990²⁷ faisait remarquer que 34 regroupements d'entreprises sur 373 étudiés au cours de la période allant de 1976 à 1987 avaient été comptabilisés selon la méthode de la fusion, et que l'application de celle-ci avait augmenté après la publication du SSAP 23. Malgré tout, notait le document, il semblait que moins d'un tiers des sociétés qui auraient pu avoir recours à la méthode de la fusion en application du SSAP 23 s'étaient effectivement prévaluées de cette méthode. Cela n'est pas étonnant, car l'un des principaux avantages que l'on associait à la méthode

²⁵ Statement of Standard Accounting Practice 23, *Accounting for Acquisitions and Mergers* (SSAP 23).

²⁶ Confederation of British Industry Discussion Paper, 1987.

²⁷ Chris Higson, *The Choice of Accounting Method in UK Mergers and Acquisitions*, the Institute of Chartered Accountants in England and Wales.

de la fusion²⁸ pouvait également être obtenu à l'époque avec la méthode de l'achat, la norme sur l'écart d'acquisition²⁹ permettant que cet écart ne soit pas amorti par des passations en charges ayant une incidence sur les résultats. Les autres sociétés étudiées dans le cadre de l'enquête se prévalaient habituellement de l'exemption légale de la fusion tout en appliquant la méthode de l'achat, et radiaient l'écart d'acquisition directement par un virement à ce qui aurait constitué autrement un compte de prime d'émission d'actions (plutôt que d'opérer un virement au compte des bénéficiaires non répartis du groupe).

En 1989, la septième directive du Conseil des communautés européennes sur les comptes consolidés a été intégrée dans le droit du Royaume-Uni. Pendant l'élaboration de la directive (qui a été adoptée en 1983) [TRADUCTION] «les États membres de la CEE, sauf la Grande-Bretagne, estimaient qu'il n'était pas souhaitable de prévoir un article permettant la méthode de la fusion, qu'ils percevaient comme un obstacle au principe de l'harmonisation. Le Royaume-Uni a seulement réussi à obtenir le compromis (qui a consisté à permettre la méthode de la fusion dans des situations déterminées) en faisant valoir qu'il y avait effectivement fusion dans certaines circonstances, mais qu'il fallait reconnaître que les véritables fusions étaient rares³⁰». En 1989, pour la première fois, le droit du Royaume-Uni a traité spécifiquement de la méthode de la fusion comptable, mais les conditions de son application étaient seulement un peu plus restrictives que celles énoncées dans le SSAP 23.

En réponse aux critiques formulées à l'égard de la souplesse permise par le SSAP 23 en 1990, quelques mois avant son retrait, l'ASC a publié l'ED 48³¹. Il proposait une utilisation beaucoup plus restrictive de la méthode de la fusion, exposant toute une série de critères subjectifs conçus pour déterminer si une fusion avait eu lieu ou non en réalité. L'Accounting Standards Board (ASB) remplaça l'ASC et reprit le projet ED 48, publiant le FRED 6³² en 1993. Aucune modification majeure n'était proposée par rapport à l'ED 48, mais l'ASB cherchait à éliminer en partie la subjectivité qu'impliquait l'application de l'ED 48.

LE FRS 6

Le FRS 6³³, publié en 1994, limite l'application de la méthode de la fusion aux très rares cas des fusions qui ne peuvent à juste titre être perçues comme le rachat d'une société par une autre; tous les autres regroupements d'entreprises doivent être comptabilisés selon la méthode de l'achat. Le FRS 6 prévoit également des obligations d'information applicables à la fois aux achats et aux fusions afin d'assurer que l'incidence du regroupement est clairement expliquée dans les états financiers. Depuis la publication du FRS 6, le recours à la méthode de la fusion a diminué de façon très marquée.

Au cours de l'élaboration du FRS 6, l'idée que l'utilisation de la méthode de la fusion devait être carrément bannie (sauf dans le cas de certaines restructurations de groupes) a été envisagée et exposée dans la préface du FRED 6. Cette autre façon de voir a reçu peu d'appui; la plupart des personnes qui ont formulé des commentaires étaient d'avis que les fusions, quoique rares, constituaient une catégorie distincte de regroupements d'entreprises pour lesquels la méthode de la fusion devait être permise. L'ASB n'a donc pas donné suite à cette proposition.

Canada

La méthode de la fusion d'intérêts communs semble avoir fait son apparition au Canada vers 1960, mais jusqu'en 1974, les normes canadiennes ne faisaient aucune mention de la méthode de la fusion. Une étude de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) publiée en 1969³⁴ attribuait le recours à la méthode de la fusion au Canada à l'influence des États-Unis :

[TRADUCTION]

Étant donné que l'on ne trouve nulle part l'expression méthode de la fusion d'intérêts communs dans les documents de recherche publiés par les organismes comptables canadiens et que la littérature canadienne ne traite pas du sujet, nous avons formulé

²⁸ L'autre principal avantage que l'on associait à la méthode de la fusion était la possibilité de ne pas réévaluer des actifs acquis à leur juste valeur. Une norme sur les justes valeurs dans l'application de la méthode de l'achat (FRS 7) a été publiée en 1994.

²⁹ Statement of Standard Accounting Practice 22, *Accounting for Goodwill* (remplacé en 1997 par le FRS 10, *Goodwill and Intangible Assets*).

³⁰ Confederation of British Industry Discussion Paper, 1987.

³¹ Exposure Draft 48, *Accounting for Acquisitions and Mergers* (ED 48).

³² Financial Reporting Exposure Draft, *Acquisitions and Mergers* (FRED 6).

³³ Financial Reporting Standard 6, *Acquisitions and Mergers* (FRS 6).

³⁴ Samuel A. Martin, Stanley N. Laiken et Douglas F. Haslam, *Business Combinations in the '60s: A Canadian Profile*.

comme hypothèse, au début de notre étude, que les comptables canadiens employés par les sociétés industrielles et commerciales, ainsi que les experts-comptables canadiens, ont dû se tourner vers la littérature et les directives établies par la profession comptable des États-Unis. Cette hypothèse semblait raisonnable, étant donné que la plupart des grands cabinets d'expertise comptable du Canada sont associés à de grands cabinets nationaux aux États-Unis, que de nombreuses sociétés canadiennes sont influencées par la réglementation de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, qu'un certain nombre de sociétés industrielles canadiennes sont des filiales, ou sont à tout le moins liées à de grandes sociétés américaines, et que la littérature comptable et financière des États-Unis est largement diffusée et lue dans l'ensemble du monde de la finance au Canada. [Page 36]

La même étude de l'ICCA a analysé les 998 regroupements d'entreprises signalés au Canada entre 1960 et 1968. Il a été possible de déterminer la méthode comptable utilisée pour 732 des regroupements d'entreprises mentionnés, dont 52 seulement avaient été comptabilisés selon la méthode de la fusion.

Pour évaluer l'utilisation de la méthode de la fusion au Canada à la fin des années 60 et au début des années 70, il est également important de tenir compte des normes comptables de l'époque qui traitaient des regroupements d'entreprises comptabilisés selon la méthode de l'achat, et plus particulièrement les normes qui traitaient de l'écart d'acquisition. L'étude de l'ICCA publiée en 1969 décrivait la situation comme suit :

[TRADUCTION]

Sur le plan pratique [...] les comptables avaient beaucoup de latitude quand venait le temps de traiter le « reliquat » qui se dégageait d'une opération d'achat. Cela signifiait que tout reliquat qui n'était pas « attribuable à des actifs déterminés » pouvait soit a) être comptabilisé dans le bilan consolidé pour y figurer indéfiniment, soit b) être comptabilisé dans le bilan consolidé pour être ensuite radié, soit immédiatement ou à une date future, par un virement à un compte de capitaux propres approprié (soit les bénéfices non

répartis, le surplus d'apport, le capital-actions, ou un autre compte de capitaux propres dans la mesure permise par la loi sur les sociétés ou compagnies applicable), ou c) être inscrit dans le bilan consolidé et amorti par des passations en charges sur une durée déterminée par la direction, vraisemblablement pour le nombre d'années pendant lequel l'entité était réputée en tirer avantage. [Page 23]

Pour les 61 regroupements d'entreprises examinés dans le détail dans l'étude publiée par l'ICCA en 1969, l'écart d'acquisition était capitalisé et amorti dans seulement 10 cas. L'écart d'acquisition était conservé dans le bilan sans être amorti dans 31 cas. Dans les autres cas, l'écart d'acquisition était radié dans l'exercice de l'acquisition, généralement par un virement aux bénéfices non répartis.

L'édition de 1973 de *Financial Reporting in Canada* de l'ICCA illustre l'effet de cette latitude dans la comptabilisation de l'écart d'acquisition sur l'utilisation de la méthode de la fusion au Canada :

[TRADUCTION]

Bien que quelques-unes seulement des sociétés canadiennes étudiées aient clairement présenté leur regroupement d'entreprises comme une fusion d'intérêts communs, le nombre de cas où le reliquat consolidé n'est pas attribué à des actifs précis mais plutôt conservé indéfiniment dans le bilan ou radié par un virement aux bénéfices non répartis dans l'exercice de l'acquisition semble indiquer qu'un certain nombre de sociétés canadiennes appliquent une version modifiée du concept de la fusion d'intérêts communs. [Page 66]

Ainsi, on peut faire valoir que la latitude donnée par les normes canadiennes dans la comptabilisation des regroupements d'entreprises selon la méthode de l'achat a fait en sorte que les sociétés canadiennes n'étaient pas aussi tentées d'appliquer la méthode de la fusion que les sociétés américaines, qui étaient tenues d'amortir l'écart d'acquisition.

À la fin de 1973, de nouvelles normes canadiennes sur la comptabilisation des regroupements d'entreprises (le chapitre 1580³⁵) ont été publiées. Ces normes exigent l'amortissement de l'écart d'acquisition sur sa

³⁵ *Manuel de l'ICCA*, chapitre 1580, « Les regroupements d'entreprises ».

durée de vie estimative, qui ne pouvait excéder 40 ans. De plus, elles exigent que la méthode de l'achat soit utilisée «pour comptabiliser tous les regroupements d'entreprises, sauf dans les rares cas où il n'est pas possible d'établir que l'une des sociétés est l'acquéreur» (paragraphe .18). Les points à prendre en considération pour l'identification d'un acquéreur comprennent le pourcentage des actions donnant droit de vote de la société issue du regroupement que détient chacun des actionnaires des sociétés parties au regroupement, la composition du conseil d'administration, la possession d'importants paquets d'actions donnant droit de vote, la participation active à la gestion et la présence de fiduciaires représentant des groupes d'actionnaires.

Un article de *CAMagazine*³⁶ expliquant les modifications apportées aux normes comptables indiquait ce qui suit :

Il convient de rappeler ici que dans toutes les discussions qui ont eu lieu depuis trois ans et demi que le sujet est à l'étude, les membres du comité ont toujours été d'accord pour proposer des recommandations qui restreindraient considérablement l'usage de la méthode de la fusion d'intérêts communs. Par ailleurs le comité a suivi de près ce qui se passait aux États-Unis et a soigneusement analysé la position prise par l'APB dans son *Opinion No. 16*. Le comité n'ignorait pas en effet les difficultés que pourrait causer le non-alignement du Canada sur la position américaine. Cependant, il en est arrivé à la conclusion que les règles définies dans l'*Opinion no. 16* de l'APB en ce qui concerne l'utilisation de la méthode de la fusion d'intérêts communs laissent encore la porte ouverte aux abus tandis que la proposition formulée dans l'exposé-sondage de n'utiliser cette méthode que lorsqu'il est impossible de distinguer un acquéreur était de nature à éliminer la plupart de ces abus. [Page 62]

Les normes comptables canadiennes sur les regroupements d'entreprises n'ont pratiquement pas été modifiées depuis 1973, et l'utilisation de la méthode de la fusion est relativement rare sous le régime de ces normes. Des 200 entreprises étudiées dans l'édition de 1997 de *Informations financières publiées au Canada*,

77 avaient fait état de regroupements d'entreprises en 1996, et seulement un de ces regroupements avait été comptabilisé selon la méthode de la fusion (en 1995, deux sur 68 avaient été comptabilisés ainsi).

Australie

Avant que la méthode de la fusion ne soit expressément interdite par les normes comptables en 1985, le droit australien des sociétés portant sur les primes d'émission d'actions était perçu par certains comme ayant pour effet d'empêcher le recours à la méthode de la fusion.

Lorsqu'une société émettait des actions pour lesquelles elle recevait une prime, soit en espèces ou sous la forme d'une autre contrepartie, elle était tenue de virer le montant de la prime à un compte de primes d'émission. Nombreux étaient ceux qui estimaient que l'exigence interdisait en fait l'application de la méthode de la fusion étant donné qu'elle obligeait à comptabiliser les actifs nets acquis pour leurs justes valeurs et à créditer au compte des primes d'émission l'écart entre la juste valeur des actifs nets acquis (y compris tout écart d'acquisition) et la valeur nominale des actions émises. Toutefois, d'autres faisaient valoir que dans le cas d'une opération d'échange d'actions, par exemple, le montant total de la prime ne pouvait être déterminé clairement, et qu'il n'était alors pas certain qu'il était légalement nécessaire de créditer un compte de primes d'émission.

En conséquence, il était difficile de savoir avec certitude si la méthode de la fusion était permise légalement, mais on avait des preuves que des sociétés australiennes appliquaient la méthode. À titre d'exemple, une étude qui portait sur les rapports annuels de 120 sociétés ouvertes australiennes³⁷ a permis de constater que lorsque des actions étaient émises à titre de contrepartie pour l'acquisition d'une autre société, on avait couramment recours à la valeur nominale pour comptabiliser l'investissement. L'utilisation de la méthode de la fusion en Australie découlait, semble-t-il, de son utilisation aux États-Unis.

La première norme australienne qui portait sur les regroupements d'entreprises, l'AAS 21³⁸, a été publiée en 1985. L'AAS 21 interdisait expressément l'application de la méthode de la fusion pour tous les regroupements d'entreprises autres que les restructurations internes d'un groupe de sociétés impliquant le rempla-

³⁶ *CAMagazine*, décembre 1973.

³⁷ Peter E. M. Standish, Accounting Research Study No. 2, *Australian Financial Reporting*, Accountancy Research Foundation, 1972, page 48.

³⁸ L'Australian Accounting Standard 21, *Accounting for the Acquisition of Assets (including Business Entities)* (AAS 21), a été publié par l'Australian Society of Accountants and Institute of Chartered Accountants in Australia.

cement complet d'une société mère par une entité nouvellement créée.

L'Accounting Standards Review Board a publié l'AASB 1015³⁹ en 1988. Les exigences qu'elle contient sont en fait les mêmes que celles de l'AAS 21, si ce n'est que les restructurations internes d'un groupe ne sont pas exclues du champ d'application de l'AASB 1015. Le Conseil fournit le raisonnement suivant dans l'AASB 1015 pour justifier son interdiction de l'application de la méthode de la fusion :

[TRADUCTION]

La méthode de la fusion d'intérêts communs, en ne comptabilisant que la valeur nominale des actions échangées, ne reflète pas le processus de négociation entre les sociétés parties au regroupement, ni la substance économique de l'opération. Elle ne mesure pas le coût que représente pour la société acquéreuse la remise de la contrepartie en échange des actions ou autres actifs de la société acquise. [Paragraphe xvi]

Nouvelle-Zélande

La méthode de la fusion est rarement utilisée en Nouvelle-Zélande. On pense que cela est attribuable au fait que la norme actuellement en vigueur en Nouvelle-Zélande, le SSAP-8⁴⁰, exige, comme condition préalable à l'application de la méthode de la fusion, que la plupart des critères de l'Opinion 16 soient atteints, mais également que l'acquéreur ne puisse être identifié. Au fond, le SSAP-8 combine les critères exigés par les États-Unis et l'IASB pour l'application de la méthode de la fusion.

En juillet 1998, le Financial Reporting Standards Board de l'Institute of Chartered Accountants of New Zealand a publié l'ED 83⁴¹, qui proposait d'éliminer carrément l'application de la méthode de la fusion. Ainsi, tous les regroupements d'entreprises (à l'exception des restructurations internes d'un groupe) devraient être comptabilisés selon la méthode de l'achat, conformément aux PCGR australiens. Le document de travail sur l'ED 83 note que l'une des principales raisons pour laquelle le Financial Reporting Standards Board propose d'interdire l'application de la méthode de la fusion est la suivante :

[TRADUCTION]

Il existe une possibilité de structurer des opérations d'acquisition de manière à pouvoir justifier à tort que la méthode de la fusion d'intérêts communs devrait être adoptée. Vu cet état de choses, le Conseil considère qu'il est préférable que certaines opérations pour lesquelles la méthode de la fusion d'intérêts communs pourrait être appropriée soient traitées plutôt comme des opérations d'achat que la situation inverse. Le Conseil considère qu'il est crucial que les regroupements d'entreprises soient comptabilisés de manière uniforme. [Page 43]

L'ED 83 note également que l'utilisation de la méthode de la fusion est interdite en Australie et que l'opportunité de permettre son application est à l'étude dans plusieurs autres pays.

IASB

L'IASB a publié sa première norme sur la comptabilisation des regroupements d'entreprises en 1983. Des modifications apportées par la suite à la norme primitive ont introduit des changements tant dans les méthodes permises pour la comptabilisation des regroupements d'entreprises que dans l'application de ces méthodes. Des révisions et interprétations concernant les méthodes de comptabilisation permises ont été faites en 1993 et en 1998.

Élaboration de l'IAS 22

En 1978, le Conseil de l'IASB a établi un comité directeur (*Steering Committee*) — le « Comité » — pour l'élaboration d'une norme sur les regroupements d'entreprises, les fusions, les prises de contrôle, et le traitement des écarts d'acquisition. Le Comité a préparé un plan de travail, suivi d'un schéma directeur et de l'exposé-sondage E22⁴². En 1983, le Conseil de l'IASB a approuvé la publication de l'IAS 22⁴³.

Le plan de travail d'abord établi par le Comité faisait état de trois méthodes possibles pour la comptabilisation des regroupements d'entreprises : la méthode de l'achat, la méthode de la fusion et la méthode de la nouvelle entité. Le Comité était d'avis

³⁹ Australian Accounting Standards Board, *Accounting for the Acquisition of Assets* (AASB 1015).

⁴⁰ Statement of Standard Accounting Practice No. 8 (révisé en 1990), *Accounting for Business Combinations* (SSAP-8).

⁴¹ Exposure Draft ED 83, *Accounting for Acquisitions Resulting in Entity Combinations* (ED 83).

⁴² Exposure Draft E22, *Proposed Statement for Business Combinations* (E22).

⁴³ Norme comptable internationale E22, *Comptabilisation des regroupements d'entreprises* (IAS 22).

que la divergence des exigences de nature fiscale et réglementaire en vigueur influencerait vraisemblablement sur l'utilisation de l'une ou l'autre des trois méthodes dans les différents pays.

Les trois méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises étaient également décrites dans le schéma directeur. Selon la méthode de l'achat, l'acquéreur constate la différence entre le coût et la juste valeur des actifs nets acquis, ainsi que sa part du profit ou de la perte dans la société acquise depuis la date de l'acquisition. Selon la méthode de la fusion, aucun écart entre le coût et le montant des actifs nets acquis n'est constaté, et les états financiers consolidés englobent les comptes de la société absorbée comme si elle avait fait partie du groupe pendant tous les exercices présentés. Selon la méthode de la nouvelle entité, tant la société acquéreuse que la société acquise retraitent leurs actifs et passifs en les comptabilisant pour leurs justes valeurs à la date de l'acquisition.

Le schéma directeur indiquait que la substance économique d'une opération déterminerait la méthode comptable la plus appropriée à appliquer. La méthode de l'achat s'appliquerait dans tous les cas où les parties au regroupement pourraient être identifiées comme étant l'une l'acquéreur et l'autre le vendeur, c'est-à-dire dans presque tous les cas. Le schéma directeur indiquait aussi que, lorsqu'aucun acquéreur ou vendeur ne pourrait être identifié, la méthode de la fusion d'intérêts communs représenterait probablement la méthode appropriée, mais que de telles situations seraient très rares. La méthode de la nouvelle entité était interdite dans le schéma directeur, étant donné qu'on considérerait qu'elle n'était pas suffisamment fondée sur le plan théorique, au regard du principe du coût historique. Dans le cas où un vendeur et un acquéreur pourraient être identifiés, la réévaluation des actifs de l'acquéreur ne serait pas justifiée. La plupart des membres du Comité étaient d'avis que, sous un régime de comptabilité au coût historique, en l'absence d'un acquéreur ou d'un vendeur identifiable, rien ne justifierait une réévaluation des actifs de l'acquéreur ou du vendeur à leur juste valeur.

Plusieurs délégations au Conseil de l'IASC ont indiqué que la méthode de la nouvelle entité était permise ou même courante dans leurs pays respectifs. De plus, on estimait que même dans les cas où une nouvelle entité n'est pas juridiquement constituée, il fallait tenir compte de la substance de l'opération. La méthode de la nouvelle entité était considérée comme une solution de rechange qui pourrait être utilisée lorsque la méthode de la fusion serait permise. Le Conseil de l'IASC a souscrit à cette approche.

Le premier projet d'exposé-sondage (ES) en 1979 définissait le contrôle comme la «détention, soit par

participation directe, soit par l'intermédiaire de filiale, de plus de la moitié des droits de vote conférés aux actionnaires d'une entreprise». Les trois méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises devaient être permises. Dans le cas où un acquéreur et un vendeur pourraient être identifiés, la méthode de l'achat s'appliquerait. Dans l'impossibilité d'identifier un acquéreur et un vendeur, l'opération deviendrait une association d'intérêts, auquel cas l'application soit de la méthode de la fusion ou de la méthode de la nouvelle entité serait permise.

Selon le projet d'ES, c'est la compatibilité des circonstances de l'opération avec les objectifs d'une méthode comptable qui permettait de déterminer laquelle des méthodes était appropriée. L'objet de la méthode de la fusion était décrit comme étant de regrouper les entreprises associées en faisant seulement des changements minimums dans leurs états financiers individuels, sur le fondement que les entreprises associées poursuivent séparément leurs activités comme avant tout en appartenant maintenant à des propriétaires communs et tout en bénéficiant d'une gestion commune. L'objet de la méthode de la nouvelle entité était de comptabiliser le regroupement comme s'il s'agissait de l'acquisition de plusieurs entreprises par une nouvelle entité, bien que la constitution juridique d'une nouvelle entité n'ait pas été perçue comme une condition essentielle à l'application de cette méthode. C'est plutôt la substance et l'objet du regroupement qui détermineraient quelle méthode devrait être appliquée, et le projet d'ES indiquait qu'il ne devait y avoir d'association d'intérêts que dans les rares circonstances où un acquéreur et un vendeur ne pourraient être facilement identifiés.

En outre, la méthode de la nouvelle entité n'était pas considérée comme incompatible avec le principe du coût historique, étant donné que la juste valeur représente le coût, pour la nouvelle entité, au moment où les entreprises associent leurs intérêts dans la nouvelle entité. La réévaluation des actifs et des passifs des deux entreprises parties au regroupement n'était donc pas considérée comme étant contraire au principe du coût historique.

Compte tenu des commentaires officiels reçus des délégations membres de l'IASC au sujet des différentes méthodes, le Comité a préféré permettre l'application des trois méthodes, chacune dans des circonstances définies. Toutefois, certains étaient d'avis que la méthode de la nouvelle entité représentait un écart par rapport au principe du coût historique, et que cet écart ne pouvait être justifié que dans le cas où une nouvelle entité juridique était créée; d'autres s'opposaient à ce qu'on permette l'application de la méthode de la fusion. Selon les commentaires reçus, la méthode de la fusion

était considérée courante au Japon, et la méthode de la nouvelle entité était souvent appliquée aux Pays-Bas. En réponse aux demandes formulées en vue d'obtenir des indications plus précises sur les caractéristiques permettant de distinguer l'association d'intérêts de l'acquisition, le deuxième projet d'ES en 1980 exigeait *un échange d'actions avec droit de vote* aboutissant à un *regroupement d'entreprises de taille semblable* pour que l'opération puisse être comptabilisée comme une association d'intérêts.

En novembre 1980, le Conseil a examiné un autre exposé-sondage. Dans ce projet, les critères pour différencier l'association d'intérêts de l'acquisition avaient été modifiés de façon à exiger que les entreprises parties au regroupement aient *une valeur de marché semblable* plutôt qu'*une taille semblable*. On s'est également demandé s'il y avait lieu de limiter les circonstances donnant lieu à une association d'intérêts aux rares situations où les parties au regroupement d'entreprises avaient exactement la même valeur de marché.

Ceux qui voulaient limiter l'application de la méthode de la fusion aux seuls regroupements de sociétés ayant une valeur de marché identique ont exprimé des arguments fondés sur les déficiences de la méthode de la fusion. L'une des déficiences citées était que les entreprises qui vendent des actifs significatifs après le regroupement peuvent montrer des gains importants sur des ventes d'actifs effectuées au cours des exercices postérieurs au regroupement et comptabiliser des charges d'amortissement considérablement moindres que dans le cas de la méthode de l'achat. Ceux qui favorisaient une approche plus générale, sans critères précis sur la taille, indiquaient que la méthode de l'achat pouvait également faire l'objet de manipulations dans certaines conditions. Un des exemples cités était la capacité de réaliser des niveaux de bénéfices futurs différents selon que l'une ou l'autre des entreprises parties au regroupement était traitée comme l'acquéreur.

Le Comité a également suggéré une autre solution possible, à savoir exiger une méthode de comptabilisation déterminée en fonction du classement de l'opération. Trois catégories d'opérations étaient définies dans la proposition : l'association d'intérêts, l'association d'intérêts égaux et l'acquisition. Elles étaient définies comme suit :

1. *Association d'intérêts* : une association d'intérêts dans laquelle des actions avec droit de vote sont échangées pour regrouper des entreprises dont les valeurs de marché sont semblables.
2. *Association d'intérêts égaux* : une association d'intérêts dans laquelle tous les actionnaires ayant droit de vote deviennent actionnaires avec droit de vote de l'entreprise issue du regroupement; les action-

naires de ni l'une ni l'autre des sociétés parties au regroupement n'exercent une influence assimilable à un contrôle sur la société issue du regroupement; et la direction de ni l'une ni l'autre des sociétés parties au regroupement n'exerce une influence dominante dans la société issue du regroupement.

3. *Acquisition* : tout regroupement d'entreprises qui ne constitue pas une association d'intérêts.

Une association d'intérêts devrait être comptabilisée selon la méthode de l'achat ou selon la méthode de la nouvelle entité; une association d'intérêts *égaux* exigerait l'application de la méthode de la fusion ou de la méthode de la nouvelle entité; et une acquisition serait nécessairement comptabilisée selon la méthode de l'achat. Cette proposition a été examinée, mais n'a pas été adoptée.

En 1981, l'exposé-sondage définitif, l'E22, a été soumis aux commentaires du public. Contrairement au projet précédent, ce projet énonçait que, dans le cas d'une association d'intérêts, la méthode de l'achat serait également permise. Ainsi, selon l'E22, la méthode applicable à une association d'intérêts pouvait être la méthode de la nouvelle entité, la méthode de la fusion, et parfois même la méthode de l'achat. Dans le cas d'une acquisition, la méthode de l'achat était la seule méthode permise.

Plutôt que de fournir des critères spécifiques pour l'association d'intérêts, l'E22 énonçait que différentes approches existaient, et énumérait ensuite les points sur lesquels on s'entendait et les points de désaccord. Chaque méthode était décrite, mais aucune conclusion n'était tirée au sujet des situations dans lesquelles chaque méthode devait être appliquée. Il a été convenu qu'un échange d'actions avec droit de vote était nécessaire pour qu'une opération puisse être considérée comme une association d'intérêts. De plus, une définition de l'association d'intérêts était fournie, fondée sur des principes plutôt que sur la mécanique de l'opération :

[...] une opération par laquelle les actionnaires de deux ou de plusieurs entreprises regroupent la totalité, ou la quasi-totalité, de l'actif net et des activités des entreprises, de telle sorte que les risques et les résultats du regroupement soient mutuellement partagés de façon durable. [Paragraphe 3]

Plusieurs des personnes qui ont formulé des commentaires sur l'E22 ont critiqué la méthode de la nouvelle entité, faisant valoir que cela revenait à introduire une méthode additionnelle, à augmenter les solutions possibles sans indiquer clairement dans quelles situa-

tions cette méthode pouvait être appropriée. Après examen des commentaires reçus, mais conformément au souhait déjà exprimé par le Conseil de permettre la méthode de la nouvelle entité, celle-ci devait être permise comme une extension de la méthode de la fusion. Cette présentation visait à répondre aux préoccupations des nombreux pays pour qui la méthode de la nouvelle entité constituait une innovation, tout en satisfaisant les exigences des autres pays où la méthode était permise.

IAS 22

L'IAS 22 indique que les conditions suivantes sont requises pour qu'il y ait association d'intérêts :

Un regroupement d'entreprises est considéré comme une association d'intérêts uniquement si les actionnaires des entreprises se regroupant partagent de façon mutuelle et durable les risques et les résultats du regroupement, et si

- a) les modalités de l'opération résident principalement dans un échange des actions ordinaires ayant droit de vote des entreprises concernées,
- b) la totalité, ou la quasi-totalité, de l'actif net et des activités des entreprises concernées, est regroupée pour former une seule entité. [Paragraphe 37]

Le paragraphe du projet qui permettait le recours à la méthode de la nouvelle entité n'a pas été repris dans l'IAS 22 publié en 1983. Par conséquent, l'IAS 22 ne permettait que deux méthodes : celle de l'achat et celle de la fusion. Les regroupements d'entreprises devaient être comptabilisés selon la méthode de l'achat, sauf dans les rares circonstances d'une association d'intérêts, auquel cas la méthode de la fusion pouvait être appliquée.

Toutefois, les critères de l'association d'intérêts n'étaient pas définis avec suffisamment de précision pour que la méthode de la fusion devienne la seule méthode applicable dans le cas d'une association d'intérêts. L'IAS 22 permettait donc qu'un regroupement d'entreprises qui répondait à la définition d'une association d'intérêts, selon les critères très généraux retenus, et dans lequel un acquéreur pouvait être identifié, soit comptabilisé selon la méthode de l'achat. Dans ce cas, il était donc possible de choisir entre la méthode de la fusion et la méthode de l'achat. Le Conseil n'a pu s'entendre sur des critères spécifiques additionnels

applicables aux associations d'intérêts, par exemple des valeurs de marché semblables, et de tels critères ont donc été exclus de l'IAS 22.

IAS 22 (révisée en 1993)

Dans un document du Conseil de l'IASC et d'un groupe consultatif daté de juin 1988, plusieurs propositions ont été formulées afin de faire disparaître les possibilités de choix entre plusieurs méthodes comptables qui pouvaient être appliquées au gré du préparateur, et de prescrire plutôt une méthode unique pour un ensemble donné de circonstances.

L'une des propositions discutées consistait à exiger l'application de la méthode de l'achat pour tous les regroupements d'entreprises au motif que la méthode de la fusion est rarement utilisée dans la plupart des pays et qu'elle est même interdite dans d'autres. Nombreux étaient ceux qui considéraient la méthode de l'achat comme une méthode de comptabilisation satisfaisante pour une association d'intérêts. D'autres faisaient valoir qu'une véritable association d'intérêts est une chose si rare qu'un traitement comptable distinct n'était pas justifié. Toutefois, il fallait néanmoins reconnaître qu'un certain nombre de pays permettaient l'utilisation de la méthode de la fusion lorsque certains critères étaient atteints, des critères généralement considérés comme semblables à ceux de l'IAS 22 (1983), en ce sens qu'ils exigeaient presque toujours un partage mutuel et durable des risques et des résultats de l'entreprise issue du regroupement. Toutefois, les critères d'application de la méthode de la fusion variaient de pays en pays, facteur qui était considéré par beaucoup comme une des principales faiblesses de la méthode de la fusion.

Une autre proposition visait à exiger l'utilisation de la méthode de la fusion pour toutes les associations d'intérêts. Cette approche reflétait l'idée qu'une véritable association d'intérêts implique une fusion des actifs et passifs et un partage continu du droit de propriété sur l'entreprise issue du regroupement — situation considérée comme extrêmement rare et particulière. Toutefois, le succès de cette solution dépendrait de la mesure dans laquelle on pourrait resserrer la définition de l'association d'intérêts de manière à assurer que seules ces rares circonstances qui constituaient vraiment une association d'intérêts pourraient aboutir à l'application de la méthode de la fusion. En fin de compte, le fait que certains pays interdisaient l'application de la méthode de la fusion a fait obstacle à cette approche.

En 1989, l'E32⁴⁴ a été publié afin de solliciter des commentaires. L'E32 constituait une vaste initiative por-

⁴⁴ Exposure Draft E32, *Comparability of Financial Statements* (E32).

tant sur plusieurs normes de l'IASB, et répondait aux objectifs suivants :

- a) éliminer les traitements comptables divergents, pour n'en conserver qu'un seul, lorsqu'ils constituent des traitements différents d'opérations et de faits de même nature;
- b) assurer que le traitement approprié est adopté chaque fois que les traitements divergents constituent des traitements à appliquer dans des circonstances différentes.

L'exposé d'intention⁴⁵ publié en 1990 comportait plusieurs modifications concernant les regroupements d'entreprises. Le Conseil de l'IASB a décidé, entre autres, qu'une acquisition devrait être comptabilisée selon la méthode de l'achat, et qu'une association d'intérêts devrait être comptabilisée selon la méthode de la fusion. Il fallait réviser la définition de l'association d'intérêts par suite de cette décision. En 1992, l'E45⁴⁶ a été publié; il contenait le projet des modifications à apporter à l'IAS 22 (1983) qui avait été énoncé dans l'exposé d'intention, et proposait d'autres améliorations.

L'IAS 22 (révisée en 1993) a été publiée en décembre 1993⁴⁷. Les changements les plus significatifs par rapport à la norme antérieure sur les regroupements d'entreprises étaient les suivants : la nouvelle norme interdisait l'application de la méthode de l'achat dans le cas d'une association d'intérêts, resserrait la définition de l'association d'intérêts, et redéfinissait la notion de contrôle.

L'IAS 22 (révisée en 1993) reconnaissait deux situations dans lesquelles se produisait un regroupement d'entreprises : l'acquisition et l'association d'intérêts. Dans le cas d'une acquisition, c'est la méthode de l'achat qui s'appliquait, et dans celui d'une association d'intérêts, la méthode de la fusion était obligatoire. Ainsi, la méthode comptable requise était directement liée au classement du regroupement dans la catégorie des acquisitions ou dans celle des associations d'intérêts, et les méthodes ne pouvaient être interchangées au gré du préparateur.

Dans l'IAS 22 (révisée en 1993) l'association d'intérêts était redéfinie comme « un regroupement d'entreprises dans lequel les actionnaires des entreprises concernées regroupent la totalité, ou la quasi-totalité, de l'actif net et des activités des entreprises de telle sorte que les risques et les résultats du regroupement

soient mutuellement partagés de façon durable et qu'aucune partie ne puisse être identifiée comme l'acquéreur» (paragraphe 9). La notion de contrôle était redéfinie comme le pouvoir de diriger les politiques financières et d'exploitation d'une entreprise de façon à retirer des avantages de ces activités. La méthode de comptabilisation distincte applicable aux associations d'intérêts visait à refléter la substance de l'association d'intérêts, distincte de celle de l'acquisition.

Les exigences de l'IAS 22 (révisée en 1993) impliquent clairement que ce n'est que dans des circonstances exceptionnelles qu'il est impossible d'identifier un acquéreur. Pour parvenir à un partage mutuel des risques et résultats de l'entreprise issue du regroupement, l'IAS 22 (révisée en 1993) indique que l'opération doit réunir les caractéristiques suivantes :

- a) une majorité substantielle, sinon la totalité, des actions ordinaires ayant droit de vote des entreprises se regroupant, sont échangées ou mises en commun;
- b) la juste valeur d'une entreprise n'est pas sensiblement différente de celle de l'autre entreprise;
- c) les actionnaires de chaque entreprise maintiennent substantiellement les mêmes droits de vote et intérêts, les uns par rapport aux autres, dans l'entité issue du regroupement, après comme avant le regroupement. [Paragraphe 16]

L'IAS 22 (révisée en 1993) établit également une présomption de contrôle lorsque l'une des sociétés parties au regroupement acquiert plus de la moitié des droits de vote de l'autre société partie au regroupement, à moins qu'il puisse être clairement démontré que cela n'est pas le cas. De plus, la norme énumère divers pouvoirs d'une société partie au regroupement qui pourraient se solder par un contrôle sur l'entreprise issue du regroupement, même lorsque l'entreprise partie au regroupement n'acquiert pas plus de la moitié des droits de vote.

IAS 22 (révisée en 1998)

L'IAS 22 a été révisée encore une fois en 1998, ce qui a donné lieu à la publication, en septembre, de l'IAS 22 (révisée en 1998)⁴⁸, mais la révision n'a pas modifié les méthodes de comptabilisation des regroupements d'entreprises permises dans l'IAS 22 (révisée en 1993).

⁴⁵ IASB Statement of Intent, *Comparability of Financial Statements*.

⁴⁶ Exposure Draft E45, *Business Combinations* (E45).

⁴⁷ Norme comptable internationale IAS 22 (révisée en 1993), *Regroupements d'entreprises*, (IAS 22 (révisée en 1993)).

⁴⁸ Norme comptable internationale IAS 22 (révisée en 1998), *Regroupements d'entreprises*, (IAS 22 (révisée en 1998)).

Les révisions étaient nécessaires pour assurer la cohérence de la norme avec d'autres normes de l'IASB publiées en 1998 qui modifiaient l'application de la méthode de l'achat, en ce qui concerne notamment la comptabilisation de l'écart d'acquisition et des autres immobilisations incorporelles acquises, ainsi que la comptabilisation des actifs et passifs éventuels.

De plus, le Standing Interpretations Committee (SIC) a publié sa première interprétation de l'IAS 22, le SIC-9⁴⁹ en juillet 1998. Le paragraphe 6 du SIC-9 précise encore plus les critères de l'association d'intérêts en indiquant que même si les trois caractéristiques (IAS 22.15 [révisée en 1998]) sont réunies, une entreprise peut considérer un regroupement d'entreprises comme une association d'intérêts dans le seul cas où elle peut démontrer l'impossibilité d'identifier un acquéreur.

Avec chacune des révisions de l'IAS 22, les critères d'application de la méthode de la fusion aux regrou-

pements d'entreprises ont été précisés. Il subsiste toutefois des interprétations divergentes sur la façon dont les critères pourraient s'appliquer dans des situations précises et sur la question de savoir si certaines catégories d'opérations peuvent être considérées comme des associations d'intérêts. À titre d'exemple, on se demande si des opérations qui aboutissent à un regroupement d'entreprises (par exemple, un apport partiel d'actifs ou une opération de dividendes supplémentaires) empêchent l'opération de pouvoir être considérée comme une association d'intérêts. De plus, diverses interprétations ont été avancées au sujet du critère de la juste valeur, et on se demande jusqu'à quel point des valeurs «pas sensiblement différentes» peuvent justement être différentes avant qu'une opération qui serait autrement considérée comme une association d'intérêts ne puisse répondre aux critères d'application de la méthode de la fusion.

⁴⁹ SIC Interpretation 9, *Business Combinations—Classification either as Acquisitions or Unitings of Interests* (SIC-9).