



HAL
open science

LE RECOURS CROISSANT AUX EVALUATEURS EXTERNES DANS LE CADRE DES NORMES IFRS : CONSEQUENCES POUR L'AUDITEUR

Inès Bouden, Tiphaine Compernelle

► **To cite this version:**

Inès Bouden, Tiphaine Compernelle. LE RECOURS CROISSANT AUX EVALUATEURS EXTERNES DANS LE CADRE DES NORMES IFRS : CONSEQUENCES POUR L'AUDITEUR. LA COMPTABILITE, LE CONTRÔLE ET L'AUDIT ENTRE CHANGEMENT ET STABILITE, May 2008, France. pp.CD Rom. halshs-00522401

HAL Id: halshs-00522401

<https://shs.hal.science/halshs-00522401>

Submitted on 30 Sep 2010

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

LE RECOURS CROISSANT AUX EVALUATEURS EXTERNES DANS LE CADRE DES NORMES IFRS : CONSEQUENCES POUR L'AUDITEUR

Inès BOUDEN ; ATER à l'Université Paris Dauphine (DRM-CREFIGE) ; Place du Maréchal de Lattre de Tassigny 75775 Paris Cedex 16 ; ines.bouden@yahoo.fr

Tiphaine COMPERNOLLE ; Allocataire-moniteur à l'Université Paris Dauphine (DRM - CREFIGE); Place du Maréchal de Lattre de Tassigny 75775 Paris Cedex 16 ; c_tiphaine@hotmail.com

Résumé : La multiplication des opérations de regroupements d'entreprises, associée à l'entrée en vigueur des normes IFRS pour les grands groupes cotés français, a provoqué l'apparition d'un nouvel acteur : l'évaluateur externe spécialisé dans l'allocation du coût d'acquisition. En France, ces évaluateurs externes sont principalement des professionnels de la comptabilité. Cette situation pose deux questions liées : celle de l'acceptation de ce nouvel acteur par les commissaires aux comptes mais aussi celle des implications de l'apparition de ce nouvel acteur sur le processus relationnel d'audit. Une analyse qualitative a été menée à partir de onze entretiens auprès de commissaires aux comptes, de directeurs financiers et d'évaluateurs externes. L'analyse montre que l'acceptation de ce nouvel acteur n'a pas posé de difficultés du fait qu'il constitue une opportunité économique pour les cabinets d'audit et qu'il apporte du confort aux commissaires aux comptes. Il apparaît également que la relation d'audit devient tripartite. Le rôle de l'évaluateur externe est de constituer un premier contrôle de la démarche mise en place par l'entreprise. Ceci facilite alors la mission du commissaire aux comptes en préservant sa relation avec l'entreprise.

Mots clés : auditeurs, évaluateurs externes, indépendance, allocation du coût d'acquisition, normes IFRS.

Abstract: *The wave of mergers and acquisitions witnessed since the late 1990's combined with the coming into force of IFRS for French public companies have led to the emergence of a new actor: the external appraiser specialized in the purchase price allocation. In France, these external appraisers belong mainly to the accountancy profession. This situation raises two related questions: the one is about the acceptance of this new actor by auditors, the other one is about the implications of the presence of this new actor during the relational process of audit. A qualitative analysis, based on eleven interviews with auditors, with financial directors and with external appraisers, was conducted. The analysis shows that the acceptance of this new actor did not raise difficulties since he constitutes an economic opportunity for auditing firms and brings some comfort to auditors. It also seems that the audit relation becomes tripartite. The role of the external appraiser is to constitute a first control of the valuation made by the company. This situation facilitates the mission of the auditor by protecting his relation with the company's management.*

Keywords: *Auditors, External appraisers, Independence, Purchase Price Allocation, IFRS.*

Nous tenons à remercier Bernard Colasse, Chrystelle Richard et Nihel Chabrak pour leurs commentaires avisés.

Ce travail de recherche est en partie financé dans le cadre d'un programme ANR intitulé "La construction sociale d'interfaces : le cas d'activités financières".

Introduction

Depuis l'entrée en vigueur des normes IFRS en France, l'évaluation est devenue une préoccupation majeure des entreprises, d'autant plus importante qu'elle s'est déroulée de façon concomitante avec une vague de regroupements d'entreprises. En effet, la norme IFRS 3 a rendu obligatoire la procédure d'allocation du coût d'acquisition. Cette procédure, qui consiste à allouer le prix d'acquisition aux éléments identifiables acquis sur la base de leurs justes valeurs, a nécessité l'intervention d'un nouvel acteur dans le cadre de ce processus. Ainsi, le recours à des évaluateurs externes spécialisés dans l'allocation du coût d'acquisition est devenu quasi-systématique et indispensable aussi bien pour les entreprises elles-mêmes que pour leurs commissaires aux comptes.

Cette situation n'a fait l'objet que de très peu de recherches. En effet, nous n'en avons répertorié qu'une seule, celle de Zhang et Zhang (2007), qui s'appuie sur des données américaines. De plus, l'objet principal de cette unique étude ne concerne pas les évaluateurs externes, en tant que tels, mais plutôt le comportement des entreprises en matière d'allocation du coût d'acquisition, que les auteurs tentent d'expliquer en utilisant une démarche hypothético-déductive. Les résultats de Zhang et Zhang (2007) mettent en avant le caractère opportuniste de cette allocation. Ils montrent par ailleurs que l'intervention d'évaluateurs externes tend à réduire l'étendue des manipulations pouvant être exercées dans ce cadre. Néanmoins, le déroulement du processus d'allocation du coût d'acquisition, dans sa dimension relationnelle notamment, demeure très peu exploré par la littérature académique. Cette étude tente alors d'apporter une contribution à la compréhension de ce phénomène, en s'intéressant notamment aux conséquences de l'intervention d'un évaluateur externe sur le commissaire aux comptes et sur la relation que celui-ci entretient avec l'entreprise auditée. En France, ces évaluateurs externes appartiennent dans la plupart des cas à des cabinets d'audit, ce qui nous laisse à penser que les évaluations fournies ne poseront pas de réel problème en termes d'acceptabilité pour les commissaires aux comptes. Une question plus générale se pose alors : l'intervention d'évaluateurs externes issus de la profession comptable a-t-elle un impact sur le déroulement de la mission du commissaire aux comptes, et particulièrement sur sa relation avec l'entreprise auditée ? Dans le prolongement de cette question, on peut également s'interroger par rapport à l'impact sur la qualité de l'audit.

Sachant qu'il s'agit d'une pratique peu ou pas encore étudiée, une méthode qualitative nous est apparue comme la plus à même d'être utilisée. Aussi des entretiens semi-directifs ont été menés

auprès de commissaires aux comptes, évaluateurs externes et directeurs financiers, qui constituent les trois parties impliquées dans le processus d'allocation du coût d'acquisition dans le contexte français actuel. Ceci nous permet de croiser leurs points de vue et d'obtenir une vision globale du processus, notamment dans sa dimension relationnelle.

Nos résultats révèlent que l'acceptation de l'évaluateur externe n'a pas posé de difficultés et ce pour deux raisons. D'abord, ce nouvel acteur constitue une opportunité économique pour la profession comptable puisque les missions de conseil qu'il mène génèrent de nouveaux revenus qui viennent nourrir le chiffre d'affaires des cabinets d'audit. Ensuite, il apporte du confort aux commissaires aux comptes du fait de son appartenance à la même profession que celui-ci. Les résultats montrent également que la relation d'audit devient tripartite. Le rôle de l'évaluateur externe est de constituer un premier contrôle de la démarche mise en place par l'entreprise. Ceci facilite alors la mission du commissaire aux comptes en préservant sa relation avec l'entreprise. Néanmoins, cette relation tripartite peut prendre d'autres formes et d'autres contenus qu'on rencontre plus rarement. Le cas le plus général de relation tripartite influe positivement sur la qualité d'audit. Par contre, les cas les moins courants semblent avoir des conséquences plus contrastées.

Cet article sera structuré comme suit. La première partie sera dédiée à la présentation du contexte dans lequel est apparu l'évaluateur externe ainsi qu'aux implications potentielles de l'entrée en jeu de ce nouvel acteur pour le commissaire aux comptes, telles qu'elles découlent de la littérature. La deuxième partie s'intéressera, quant à elle, à la méthodologie employée et aux principaux résultats qui ont émergé de l'étude de terrain.

1 L'intervention de l'évaluateur externe lors des regroupements d'entreprises : contexte et implications pour l'auditeur

Dans cette partie, nous nous intéresserons d'abord au contexte normatif qui a nécessité l'entrée en jeu d'un nouvel acteur, l'évaluateur externe, lors des regroupements d'entreprises (1.1). Nous discuterons ensuite des implications que pourrait avoir cette situation sur le commissaire aux comptes à travers une revue de littérature ciblée (1.2).

1.1 L'introduction des normes IFRS et l'émergence d'un nouvel acteur lors des regroupements d'entreprises : l'évaluateur externe

Le contexte économique actuel impose aux entreprises une « course à la taille » qui passe en grande partie par une croissance externe¹. Ce constat concerne particulièrement les grands groupes cotés qui, de plus en plus fréquemment, prennent part à des opérations de regroupement, et sont donc obligés de s'intéresser à l'intégration comptable des diverses entités acquises. En France, celle-ci obéit aux prescriptions des normes IFRS² dont l'application est devenue obligatoire pour la préparation et la présentation des comptes consolidés des groupes cotés depuis le 1^{er} janvier 2005. Dans un premier temps, nous allons nous pencher sur les nouvelles exigences introduites par le référentiel international en matière de traitement comptable des regroupements d'entreprises, et les conséquences que cela entraîne (1.1.1) avant de décrire le processus d'allocation du coût d'acquisition dans son ensemble ainsi que les différents acteurs y prenant part (1.1.2).

1.1.1 Les obligations introduites par le référentiel international en matière de traitement comptable des regroupements d'entreprises

Le paragraphe 36 de la norme IFRS 3 « Regroupements d'entreprises » impose à tout acquéreur d'affecter, à la date d'acquisition, le coût du regroupement aux actifs, passifs et passifs éventuels identifiables de l'entité acquise sur la base de leurs justes valeurs à cette date. La partie du coût du regroupement qui n'a pas pu être allouée à des éléments identifiables acquis correspond au goodwill qui doit être comptabilisé à l'actif du bilan. Plus particulièrement, l'acquéreur doit, tout d'abord, se pencher sur l'identification des éléments de l'entité acquise, qui vont pouvoir être portés au niveau de son bilan. La norme IFRS 3 précise que les éléments identifiables de l'entité acquise sont ceux qui répondent aux critères généraux de prise en compte tels qu'ils découlent du cadre conceptuel de l'IASB, avec cependant quelques précisions en ce qui concerne les actifs incorporels. En effet, ceux-ci sont plus difficiles à cerner de par leur nature, et leurs critères d'identification ont dû faire l'objet d'une clarification particulière par le normalisateur³. Une fois

¹ Selon les chiffres préliminaires publiés par Thomson Financial, le volume de fusions-acquisitions en 2007 a atteint un niveau record dans le monde de 4 380 milliards de dollars, en hausse de 21 % par rapport à 2006.

² Il s'agit plus particulièrement de la norme IFRS 3 « Regroupements d'entreprises » qui a été publiée en mars 2004 et qui a annulé et remplacé les dispositions de la norme IAS 22.

³ En particulier, ces éléments doivent soit résulter de droits contractuels ou légaux soit être séparables pour pouvoir faire l'objet d'une comptabilisation distincte dans le bilan de l'acquéreur.

la liste des éléments identifiables arrêtée, l'acquéreur doit procéder à leur évaluation sur la base de leurs justes valeurs respectives. La juste valeur sera déterminée par référence au prix du marché s'il existe, ou en recourant à des techniques de valorisation reconnues dans le secteur ou déjà utilisées par l'entreprise dans le cadre de l'acquisition séparée de tels éléments (Courbe, 2004). Le goodwill dégagé à l'issue de l'allocation du coût d'acquisition doit faire l'objet de tests de dépréciation au moins annuels dont la méthodologie de mise en œuvre est prescrite par la norme IAS 36 « Dépréciation d'actifs ».

Le passage en revue des exigences imposées par la norme IFRS 3 en ce qui concerne l'allocation du coût d'un regroupement d'entreprises appelle deux constats. D'abord, la valeur qui sera attribuée au goodwill au terme de ce processus est largement tributaire d'une succession de choix comptables, d'identification et d'évaluation, qui peuvent être plus ou moins complexes selon la taille et le secteur d'activité de la cible. Ensuite, le processus d'allocation impliquera une part de jugement d'autant plus importante que la part des incorporels acquis lors du regroupement est significative. En effet, comme le soulignent Martory et Verdier (2000), la ligne de démarcation entre le goodwill et les incorporels identifiables est assez floue, et des arbitrages entre les deux types d'actifs incorporels sont possibles. Ainsi, les entreprises désireuses de maximiser leurs résultats post-acquisition peuvent être tentées, au moment de l'allocation du coût d'acquisition, de surévaluer la valeur du goodwill, devenu non amortissable, au détriment des actifs incorporels identifiables qui font l'objet d'un amortissement systématique dans la plupart des cas⁴. Cependant, le risque de dépréciation du goodwill dont la valeur doit désormais être testée au moins annuellement pourrait constituer un encouragement à l'identification séparée d'incorporels (Courbe, 2004 ; Gintrac et Meunier, 2004).

L'impact de cette nouvelle norme est donc de taille pour les groupes qui prennent part à des opérations de regroupement puisqu'il n'est plus possible d'inscrire de manière systématique la différence entre le prix payé et la situation nette comptable de la cible au goodwill, comme cela a été le cas dans le cadre du référentiel français (Sailler, 2006). Ainsi, en imposant une allocation plus rigoureuse du coût d'acquisition lors des opérations de regroupement, et donc une

⁴ La norme IAS 38 « Immobilisations Incorporelles » fait la distinction entre les incorporels identifiables à durée de vie finie qui sont amortissables et les incorporels identifiables à durée de vie indéfinie qui doivent être soumis à un test de dépréciation annuel. Dans la pratique, la plupart des incorporels identifiables sont considérés comme ayant des durées de vie finies et sont donc amortis de manière systématique.

identification et une valorisation plus pointues des actifs incorporels acquis dans ce cadre, la norme IFRS 3 a rendu plus complexes les démarches liées à la comptabilisation de ces éléments.

1.1.2 Le rôle prépondérant de l'évaluateur externe dans le cadre du processus d'allocation du coût d'acquisition

La complexification de l'allocation du coût d'acquisition, imposée par la norme IFRS 3, a nécessité l'intervention de nouveaux acteurs lors des regroupements d'entreprises pour les grands groupes cotés. En effet, les travaux d'identification et de revalorisation à la juste valeur des actifs de la cible nécessitent des compétences et des connaissances techniques assez pointues que les entreprises ne possèdent généralement pas en interne. Elles se trouvent de ce fait dans l'obligation de recourir à des « experts » ayant des connaissances comptables suffisamment précises, et des compétences suffisamment développées en matière d'évaluation⁵, qui leur permettent de mener à bien l'allocation du coût d'acquisition exigée par les normes internationales (Karklins-Marchay, 2006). Ces « experts », qui ne sont autres que des évaluateurs externes, deviennent donc des acteurs incontournables lors de la mise en œuvre du *Purchase Price Allocation* (PPA). Ceux-ci constituent donc de nouveaux acteurs qui interviennent en plus des acteurs plus traditionnels, comme les banques de conseil ou encore les commissaires aux comptes, dans le cadre des regroupements d'entreprises. Le regroupement d'entreprises peut s'apparenter à un processus qui englobe plusieurs phases faisant interagir de nombreux acteurs⁶. Pour des besoins de clarté, nous avons choisi de distinguer deux phases qui correspondent au déroulement chronologique du processus, deux phases pendant lesquelles l'évaluateur externe intervient. Ainsi, nous identifions une première phase qui précède le regroupement d'entreprises et une deuxième phase qui s'étale entre la date du regroupement et la première date de clôture qui intervient après le regroupement.

Pendant la première phase, en amont de la transaction, plusieurs acteurs interviennent. Il y a les banques de conseil qui sont sollicitées de manière quasi-systématique pour procéder à une évaluation globale de la cible et aider à la fixation du prix d'acquisition. Les commissaires aux comptes interviennent également dans le cadre de missions de « due diligence ». Celles-ci

⁵ La détermination de la juste valeur des actifs identifiables de la cible nécessite, en l'absence d'un marché actif, la mise en œuvre de modèles sophistiqués dont les paramètres ne peuvent généralement être fixés que par des professionnels de l'évaluation.

⁶ Il convient tout de même de signaler qu'il n'existe pas de processus-type. La longueur et la complexité du processus ainsi que le nombre des acteurs qui sont sollicités est variable selon la taille, le secteur d'activité de la cible ainsi que les compétences internes dont dispose l'acquéreur en la matière.

correspondent à des missions contractuelles explicitement demandées par l'acquéreur, et ayant pour objectif de réaliser des audits approfondis des sociétés cibles sur la base de leurs comptes à la date d'acquisition. Enfin, les évaluateurs externes interviennent de plus en plus en amont pour procéder à l'allocation préliminaire du coût d'acquisition⁷. En effet, un groupe désirant s'engager dans une opération de regroupement a tout intérêt à anticiper les conséquences que pourrait avoir l'application de la norme IFRS 3 sur ses états financiers. Ces missions de « pré-deal » ont surtout pour objectif d'identifier l'impact éventuel d'un rapprochement sur les résultats futurs de l'acquéreur. Un tel impact est largement tributaire de la nature, de la valeur et de la durée de vie des actifs incorporels qui seront nouvellement reconnus à l'occasion du regroupement. L'allocation préliminaire du coût d'acquisition apparaît ainsi comme un outil de plus en plus indispensable que les acquéreurs n'hésitent pas à utiliser afin d'optimiser leurs transactions. D'ailleurs, certains acquéreurs sollicitent des évaluateurs externes pour mettre en œuvre des PPA préliminaires avant même de remettre leurs offres. Ce qui laisse à penser que les résultats d'une telle analyse peuvent influencer la décision définitive de s'engager dans un regroupement ou pas. L'évaluateur externe endosse alors un rôle important puisque c'est lui qui procède à cette allocation⁸.

Pendant la deuxième phase, une fois que le deal a été clôturé, il faut procéder à l'allocation définitive du coût d'acquisition⁹. Là encore, les entreprises font appel à des évaluateurs externes, puisqu'elles n'ont pas toujours les compétences nécessaires pour mener cette procédure en interne. La tâche la plus complexe reste sans doute l'évaluation des actifs incorporels qui font rarement l'objet de transactions sur des marchés actifs. D'ailleurs, dans certains cas, des personnalités connues et reconnues pour leur expertise dans l'évaluation de certains incorporels interviennent en plus des évaluateurs externes qui procèdent à l'allocation du coût du regroupement. Bien entendu, le fait que l'allocation soit menée par des évaluateurs externes n'exclut pas l'intervention des commissaires aux comptes qui ont toujours leur mot à dire puisqu'ils doivent valider cette allocation dans le cadre de leur mission d'audit légal. Des discussions peuvent donc s'engager entre l'entreprise et son commissaire aux comptes concernant

⁷ Egalement appelé PPA préliminaire ou « pré-deal » PPA.

⁸ Pendant cette phase, un commissaire à la fusion est obligatoirement nommé lorsque le regroupement d'entreprises correspond à une fusion. Sa mission consiste à vérifier les critères d'évaluation retenus par les sociétés et par conséquent si le rapport d'échange est équitable.

⁹ Le PPA préliminaire ne constitue naturellement qu'une première estimation réalisée sur la base des informations disponibles au moment où il a été mis en œuvre.

la procédure d'allocation au fur et à mesure de l'évolution des travaux. Il faut par ailleurs noter que les évaluateurs externes peuvent également être sollicités pour mettre en œuvre les tests de dépréciation du goodwill dégagé lors du regroupement aussi bien à la première date de clôture qu'ultérieurement à celle-ci¹⁰.

Cette première partie nous a permis de mettre en avant le rôle nouveau et prépondérant que jouent désormais les évaluateurs externes dans le cadre des regroupements d'entreprises. Le recours à ces acteurs est devenu incontournable depuis l'entrée en vigueur des normes internationales aussi bien pour la mise en œuvre du PPA préliminaire que pour l'allocation définitive du coût d'acquisition, ou encore la mise en place des tests de dépréciation du goodwill. Il convient alors de se poser la question suivante : qui sont véritablement ces évaluateurs externes qui doivent avoir à la fois des connaissances comptables pointues, des connaissances de techniques financières sophistiquées et une bonne connaissance des deals ?

A l'heure actuelle, les évaluateurs externes qui interviennent dans le cadre d'opérations de rapprochement sont majoritairement issus des grands cabinets d'audit, les Big 4. Il s'agit plus particulièrement de branches spécialisées de ces cabinets. Ces évaluateurs externes peuvent avoir deux types de missions. Ils peuvent intervenir aussi bien pour le compte de clients qui ne sont pas audités par leur cabinet qu'à la demande d'un associé en charge de l'audit légal d'une entreprise. Dans le dernier cas, ils sont sollicités pour la revue du travail d'évaluation effectué par un autre cabinet, en assistance aux auditeurs.¹¹ Dans la suite de l'article, notre intérêt se portera particulièrement sur les évaluateurs externes qui interviennent pour le compte de clients « non-audit » afin de procéder à l'allocation définitive du coût d'acquisition.

1.2. L'appartenance de l'évaluateur externe à la profession comptable : quelles implications pour l'auditeur ?

L'appartenance de l'évaluateur externe à la profession comptable peut avoir deux types d'implications pour l'auditeur. Cela peut avoir un impact en termes d'acceptabilité de l'évaluation externe produite (1.2.1.). Cela peut également avoir un deuxième impact, contingent au premier, sur le processus d'audit légal, et en particulier sur la relation auditeur-audité (1.2.2.).

¹⁰ Dans ce cadre, les évaluateurs externes interviennent principalement pour affecter le goodwill aux Unités Génératrices de Trésorerie (UGT) qui bénéficient des synergies du regroupement ou pour déterminer la valeur recouvrable de ces UGT.

¹¹ Dans ce cas, les évaluateurs externes ne sont pas autorisés à procéder à l'allocation du coût d'acquisition en vertu de la règle de séparation de l'audit et du conseil.

1.2.1. *L'acceptabilité de l'évaluation externe*

L'évaluation externe étant produite pour le compte de l'entreprise auditée, elle sera soumise au jugement du commissaire aux comptes. Celui-ci devra alors se prononcer sur son acceptabilité dans le cadre de sa mission d'audit légal puisque cette évaluation peut influencer sur la qualité des états financiers. Une des conditions de l'acceptation d'une évaluation est la reconnaissance sociale de la personne qui en est à l'origine, comme le montre Power (1992). Ce dernier s'est intéressé au débat qui a eu lieu en Grande Bretagne à la fin des années 80 en ce qui concerne la reconnaissance comptable des marques. L'auteur montre que le débat, loin d'être de nature technique, constituait l'expression d'une lutte de territoires entre comptables et professionnels du marketing. A l'époque, l'évaluation des marques en Grande Bretagne était fournie, non pas par des comptables, mais par des professionnels du marketing. La profession comptable a largement remis en cause les expertises produites par ces évaluateurs, arguant le fait que ces derniers étaient des *outsiders* et n'avaient donc pas l'autorité de se prononcer sur un problème de nature comptable. Ainsi, le débat portait davantage sur le statut social des acteurs qui pouvaient prétendre avoir l'autorité experte de préciser si une marque pouvait être évaluée, et donc comptabilisée, que sur les méthodes d'évaluation en elles-mêmes. Cette étude met donc en avant l'importance de la crédibilité des évaluateurs comme condition à l'acceptabilité de l'évaluation.

En France, les évaluateurs externes spécialisés dans l'allocation du coût d'acquisition appartiennent majoritairement aux grands cabinets d'audit. La situation est alors différente de celle décrite par Power, et constitue à ce titre une situation intéressante à étudier. Une question se pose cependant : peut-on dire que ces évaluateurs externes appartiennent à la profession comptable ? Comme le souligne Ramirez (2003), il est assez difficile de classer ces grands cabinets au sein de la profession comptable puisqu'ils dispensent un certain nombre de missions de conseil qui ne portent pas sur des questions comptables. Néanmoins, l'évaluation externe effectuée dans le cadre de l'allocation du coût d'acquisition est, par nature, comptable dans le sens où elle impacte les états financiers préparés conformément au référentiel IFRS. Nous pouvons alors considérer que ces évaluateurs externes appartiennent à la profession comptable et les assimiler à des professionnels de la comptabilité. Autrement dit, l'acceptation des évaluations produites par ces évaluateurs externes sera conditionnée par l'acceptation de leur statut en tant que comptables, par les commissaires aux comptes.

1.2.2. La relation auditeur - audité

Le recours à un acteur indépendant de l'entreprise pour procéder à l'allocation du coût d'acquisition lors d'un regroupement d'entreprises peut influencer sur le processus d'audit en ce qui concerne la question particulière de cette allocation. Beattie et al. (2000) soulignent l'existence relativement importante de discussions, mais aussi de négociations entre l'auditeur externe et la direction financière. Ces auteurs montrent, par ailleurs, que l'application de la norme IFRS 3 constitue un des principaux sujets de négociation entre ces acteurs. Par ailleurs, Beattie et al. (2004) soulignent l'influence de parties tierces aussi bien sur le déroulement que sur le résultat de ces négociations. L'évaluateur externe pourrait alors être en mesure d'influer sur ce processus de négociation. Certains travaux vont dans ce sens, et tendent à montrer que les évaluations faites par des acteurs indépendants sont plus fiables que celles menées en interne, et sont reconnues comme telles par le marché financier (Dietrich et al., 2001 ; Muller et Riedl, 2001 ; Barth et Clinch, 1998). Le recours à des évaluateurs externes tend alors à limiter la manipulation qui peut être exercée par le management de l'entreprise. Les études précitées concernent néanmoins des évaluateurs spécialisés dans l'immobilier et non dans l'allocation du coût d'acquisition. Zhang et Zhang (2007) ont examiné les choix des dirigeants en ce qui concerne l'allocation du coût d'acquisition à des actifs incorporels à durée de vie finie, et donc amortissables, sur un échantillon de regroupements d'entreprises qui ont eu lieu aux Etats-Unis. Ils mettent en évidence l'existence d'une véritable manipulation de l'allocation du coût d'acquisition liée à des préférences personnelles du dirigeant et montrent que la présence d'évaluateurs externes tend à limiter l'étendue de ces manipulations.

Il faut par ailleurs préciser qu'un processus de négociation, ou une succession de processus de négociation, peut influencer sur la relation entre l'auditeur externe et la direction financière, en elle-même (Gibbins et al., 2005). Cette relation est une relation de confiance, entre pairs, qui se construit dans le temps (Richard et Reix, 2002). Si la présence d'un évaluateur externe comptable peut modifier le processus de négociation qui entoure la juste valeur à attribuer aux éléments identifiables acquis lors d'un regroupement, elle peut alors potentiellement affecter, ou préserver, la relation de long terme existant entre le commissaire aux comptes et le directeur financier.

L'intervention d'un évaluateur externe peut aussi avoir un impact sur l'expression de l'indépendance ou de la compétence du commissaire aux comptes dans le cadre de ce processus de négociation particulier, et donc sur la qualité de l'audit dont la compétence et l'indépendance

sont les deux caractéristiques principales (De Angelo, 1981). De Angelo (1981) définit la compétence comme la capacité de l'auditeur à découvrir une erreur dans les états financiers. Flint (1988), quant à lui, insiste sur l'aspect inhérent à la formation et aux connaissances de l'auditeur pour mener à bien l'audit. Néanmoins, la définition de De Angelo (1981) est plus large et laisse présupposer, qu'en plus de la qualification nécessaire de l'auditeur, celui-ci doit également avoir accès aux informations pour mener à bien son audit. En ce qui concerne l'indépendance, De Angelo (1981) la définit comme étant la capacité à reporter une erreur qu'il aurait découverte dans les états financiers. D'autres auteurs différencient l'indépendance de fait de l'indépendance d'apparence (Mautz et Sharaf, 1961 ; Flint, 1988). L'indépendance de fait correspond à l'indépendance du praticien dans sa pratique, dans son jugement. Il s'agit d'une attitude mentale, d'un état d'esprit dans le sens où l'auditeur doit toujours être en alerte par rapport aux dangers de la dépendance. Cette indépendance de fait ne suffit cependant pas à préserver la confiance car elle ne peut être facilement mesurée ou démontrée. Cette indépendance de fait doit alors être crédibilisée par une indépendance d'apparence qui correspond aux signes extérieurs de l'indépendance, tels que perçus par le grand public.

L'ensemble de ces considérations nous amène à la question de recherche suivante : l'intervention d'un évaluateur externe comptable modifie-t-elle la relation entre l'entreprise auditée et son commissaire aux comptes, et cela a-t-il des conséquences sur la qualité de l'audit ? La réponse à cette question sera conditionnée par l'acceptabilité, ou la non - acceptabilité, pour le commissaire aux comptes, de l'évaluation externe produite.

2. L'évaluation externe : intermédiaire accepté dans la relation entre l'entreprise et son auditeur

Après avoir explicité la méthode employée dans cette recherche (2.1.), nous nous intéressons aux raisons qui expliquent l'acceptation de l'évaluateur externe par les auditeurs externes (2.2.) avant de nous intéresser aux implications de la présence de cet évaluateur externe sur la relation entre commissaire aux comptes et direction financière (2.3.).

2.1. Méthode utilisée

La généralisation du recours à un expert indépendant lors de l'allocation du coût d'acquisition est un phénomène relativement récent, comme cela a déjà été souligné à plusieurs reprises. Nous sommes alors en présence d'un nouveau phénomène à étudier. Pour l'aborder, une démarche

exploratoire et inductive nous a semblé être la plus à même d'être utilisée. En effet, nous avons cherché, à travers cette démarche qui repose sur la théorie enracinée (Glaser et Strauss, 1967), à expliquer de la manière la plus théorique possible les implications de l'existence de ces évaluateurs externes comptables pour la relation entre le commissaire aux comptes et la direction financière de l'entreprise audité.

Pour obtenir ces données, des entretiens semi-directifs (guide d'entretien en annexe 1) ont été menés auprès de quatre commissaires aux comptes, quatre directeurs financiers et de trois évaluateurs externes¹² (grille récapitulative des entretiens menés en annexe 2). Le choix de mener des interviews repose sur la volonté d'appréhender la perception des participants au processus d'audit en ce qui concerne l'allocation du coût d'acquisition, à savoir les commissaires aux comptes, les membres de direction financière et les évaluateurs externes (Blanchet et Gotman, 1992). Ces personnes interviewées interviennent dans le cadre d'entreprises cotées au CAC 40. Cela nous permet d'étudier les pratiques d'entreprises qui effectuent le plus souvent des opérations de croissance externe.

Ces entretiens ont été retranscrits pour ensuite faire l'objet d'une analyse. L'analyse de ces données a été effectuée en s'inspirant des recommandations de Miles et Huberman (1994). Ainsi, les retranscriptions d'entretiens ont fait l'objet d'un codage manuel dont l'unité choisie a été le paragraphe de sens. Cette opération, comme le soulignent Miles et Huberman (1994), a permis de produire un volume de données manipulable, en excluant les paragraphes qui ne sont pas en rapport avec la question de recherche. Ce codage nous a donc permis de dégager des thèmes qui nous ont aidé à interpréter les propos des différents acteurs interviewés et à en dégager un début de modélisation des relations entre les acteurs considérés. Les conclusions auxquelles nous aboutissons sont présentées dans la partie suivante consacrée aux résultats.

2.2. Pourquoi l'évaluateur externe est-il accepté par les auditeurs ?

Nous allons nous intéresser dans cette partie à la manière avec laquelle ce nouvel acteur, l'évaluateur externe, a été accueilli par la profession comptable dans son ensemble et par les commissaires aux comptes en particulier. Les entretiens ont révélé que l'acceptation de l'évaluateur externe par la profession comptable et par les auditeurs s'est faite sans difficultés

¹² Ces trois derniers entretiens ont été effectués par Jean-Laurent Lebon, actuellement étudiant en Master 2 «Comptabilité, Contrôle, Audit» à l'Université Paris Dauphine que nous remercions pour nous avoir autorisées à exploiter ses entretiens

majeures. Pour la profession comptable, les missions menées par les évaluateurs externes lors de regroupements d'entreprises constituent des missions de conseil lucratives qui viennent nourrir le chiffre d'affaires des cabinets d'audit. Ce point fera l'objet d'une première partie (2.2.1) qui mettra l'accent sur les stratégies déployées par les cabinets d'audit pour optimiser les revenus tirés de cette activité de conseil. Pour le commissaire aux comptes, la présence d'un évaluateur externe procure du confort puisque celui-ci devient en quelque sorte co-responsable de la validation des comptes. Cette situation de co-responsabilité est d'autant plus rassurante pour le commissaire aux comptes que l'évaluateur externe appartient à la profession comptable. Ce point sera développé au niveau d'une deuxième partie (2.2.2).

2.2.1 *L'évaluation externe : une manne financière pour la profession comptable*

Dans un environnement réglementaire qui interdit le cumul des activités d'audit et de conseil pour un même client, la profession comptable a cherché à développer de nouveaux marchés en proposant une palette de plus en plus importante de missions de conseil pour le compte de clients non audit. Parmi ces missions, figure le *Purchase Price Allocation* qui constitue une opportunité intéressante pour la profession comptable depuis l'entrée en vigueur du référentiel comptable international. Comme nous l'avons déjà souligné précédemment, la mise en œuvre du *Purchase Price Allocation* dans le cadre de la norme IFRS 3 sollicite une connaissance pointue à la fois des normes comptables et des techniques d'évaluation, ce qui rend le recours aux cabinets d'audit presque systématique. De plus, le *Purchase Price Allocation* donne généralement lieu à des travaux longs et complexes, ce qui peut justifier des honoraires assez élevés. Il s'agit donc d'une véritable manne financière pour la profession comptable comme le souligne l'un des évaluateurs externes interviewés :

« [...] l'importance donnée à la valeur financière dans les nouvelles normes comptables, est un peu une manne, parce que ça nécessite que les clients fassent appel à des experts indépendants pour des travaux d'évaluation un peu divers et variés. Et en termes d'activité, ce sont des activités de services qui sont en croissance continue, soutenue par les IFRS [...]. »

La prise de conscience par la profession comptable de l'intérêt de telles missions l'a d'ailleurs incitée à mettre en œuvre des stratégies destinées à élargir au maximum ce nouveau marché. La publication d'études descriptives en fait partie. En effet, depuis l'introduction des normes IFRS en 2005, plusieurs cabinets d'audit publient assez fréquemment des études destinées à sensibiliser les entreprises à la nécessité de faire intervenir des « experts » pour mieux répondre aux

exigences introduites par ces normes. Affichant comme objectif d'apporter un éclairage sur les pratiques comptables des grands groupes cotés¹³, ou encore insistant sur l'importance prise par l'immatériel dans les bilans de ces derniers, ces études constituent un outil marketing. Cet outil sert deux buts : d'abord développer le marché en lui-même et ensuite se démarquer de la concurrence et gagner des parts de marché. Il s'agirait donc en quelque sorte d'une forme de publicité déguisée. Cet aspect est mis en avant par un évaluateur externe :

«De toute façon, je crois que ce type d'études là (étude sur l'importance du capital immatériel par exemple), ce sont des études publiées par nos soins pour sensibiliser. Leur objectif est clairement de sensibiliser les gens [...]. Donc, il y a aussi une part de marketing qui est faite [...] pour sensibiliser les gens et développer le marché. En plus, les gens ne connaissent pas forcément en détail les normes IFRS et l'objectif de ces papiers-là, c'est de leur dire : « attention, vous êtes dans un cadre qui nécessite tel et tel service d'évaluation. »»

Une autre stratégie consiste à décliner, pour un client donné, une mission en plusieurs sous-missions afin de maximiser les revenus tirés de la mission en question. D'ailleurs, le *Purchase Price Allocation* se prête bien à ce genre de subdivisions puisqu'il s'agit d'un processus qui englobe un travail d'identification et d'évaluation de plusieurs éléments à la fois :

«En fait, il y a deux types de missions. Soit on a une mission d'évaluation des incorporels. Soit on a une mission de PPA. Et dans ce cas, c'est l'application du Purchase Accounting. Ça ne concerne pas uniquement les incorporels. [...] On peigne les éléments d'actif et de passif, on essaie d'identifier ceux qui sont susceptibles d'être retraités. [...] Mais on ne fait pas de travail d'évaluation comme on peut le faire dans le cas de la marque.»

Ces propos illustrent le fait que la mission de *Purchase Price Allocation* peut exclure l'évaluation des incorporels qui ont été acquis lors du regroupement. Cette évaluation fera l'objet d'une autre mission qui donnera lieu à d'autres honoraires.

L'évaluation externe étant une activité de conseil lucrative pour la profession comptable, celle-ci a déployé des stratégies diverses et variées pour accaparer ce nouveau territoire et continue encore à œuvrer pour garder, voire consolider, sa position sur ce marché. Par conséquent, le recours quasi-systématique à des évaluateurs externes « comptables » lors de l'allocation du coût d'acquisition ne pouvait être que bien accueilli par la profession comptable. Nous allons à présent nous pencher sur les apports spécifiques de la présence d'un évaluateur externe issu de la profession comptable pour le commissaire aux comptes en position d'auditeur légal.

¹³ On peut citer dans ce cadre une étude publiée par KPMG fin 2005 et portant sur les pratiques comptables de 14 groupes issus du secteur de la distribution lors de la première application des normes IFRS. Cette étude s'intitule « IFRS 2005 : révolution ou simple retouche pour les groupes de la distribution ? ».

2.2.2 *La présence d'un évaluateur externe issu de la profession comptable : un confort pour le commissaire aux comptes*

Le recours à un évaluateur externe lors d'un regroupement d'entreprises est une décision qui revient normalement à l'entreprise. Cette décision dépend de plusieurs facteurs : la taille de l'acquisition, le coût de la mission d'évaluation ainsi que la notoriété et l'expertise sectorielle que pourrait apporter l'évaluateur externe. Les discours des directeurs financiers ont pourtant révélé que les commissaires aux comptes peuvent parfois laisser entendre à leurs clients qu'il serait préférable de faire intervenir des « experts » pour mener à bien certains travaux d'évaluation. L'entreprise peut alors décider de solliciter l'évaluateur externe dans le but de faire plaisir à son commissaire aux comptes. Evidemment, il ne peut pas s'agir d'une demande explicite de la part de l'auditeur puisque celui-ci n'a aucun droit de regard sur cette décision. Ainsi, comme le fait souligner un directeur financier, les évaluateurs externes doivent apporter « *une expertise dans le domaine de l'évaluation, une expertise métier mais également une reconnaissance. Il faut que leur signature ait de la valeur aux yeux de nos auditeurs.* ». Un autre directeur financier va même jusqu'à admettre que son entreprise fait systématiquement appel à des évaluateurs externes « *parce que les commissaires aux comptes sont toujours heureux de pouvoir se reposer sur des valeurs fournies par des experts indépendants ; cela leur procure une assurance supplémentaire.* ».

Il serait donc légitime de se demander en quoi la présence d'un évaluateur externe, qui de surcroît est issu de la profession comptable, peut apporter du confort au commissaire aux comptes. Les propos recueillis auprès des commissaires aux comptes suggèrent que cette présence leur apporte du confort puisqu'elle leur permet de mettre quelqu'un en qui ils ont confiance en situation de co-responsabilité :

«C'est pratique d'avoir un tiers dans le circuit. [...] C'est pratique parce que je dirais que, dans le champ de la responsabilité que partagent les chefs d'entreprises qui établissent des comptes et les auditeurs qui les valident, faire rentrer dans ce circuit là un troisième co-responsable est plus confortable. [...] C'est un confort. C'est l'avis d'un tiers qui, s'il est un professionnel reconnu, compétent, apporte un confort à celui qui établit les comptes et à celui qui les vérifie.»

Comme l'a montré Pentland (1993), le fait pour le commissaire aux comptes de produire une opinion sur les comptes, et plus particulièrement dans notre cas sur des évaluations, relève plus d'une dimension émotionnelle que rationnelle. Cet auteur établit, en effet, que le sentiment de confort est à la base de cette formulation d'opinion. Le confort serait un « bien » qui passerait de

main en main. Ainsi, si l'évaluateur externe se sent confortable avec les évaluations et l'allocation produites, il pourra transmettre ce sentiment au commissaire aux comptes. Comment cette transmission se fait-elle ? Toujours selon Pentland (1993), c'est la signature qui permet de véhiculer ce sentiment de confort. En effet, la signature représente, pour les cabinets d'audit, leur réputation, leur raison sociale. C'est un symbole sacré. Ainsi, pour le commissaire aux comptes, un des moyens de savoir si l'évaluateur se sent confortable avec les évaluations produites, réside dans le fait de voir le rapport d'évaluation et la signature du cabinet évaluateur qui y est apposée. Cela signifie que les données du client ont déjà subi une forme de « purification » :

«Mais nous sommes beaucoup plus à l'aise lorsque nous disposons d'une expertise ou même de plusieurs expertises externes plutôt que d'une expertise interne. Dans tous les cas, nous avons le même niveau de responsabilité mais le fait d'avoir un œil externe qui engage le nom de son cabinet pour valoriser une marque est plus rassurant.»

Cependant, cette transmission du sentiment de confort n'est possible que si l'évaluateur externe est « reconnu » et donc accepté par le commissaire aux comptes. En d'autres termes, il faut que le commissaire aux comptes perçoive l'évaluateur externe comme ayant le même état d'esprit, la même façon de fonctionner et donc d'appréhender l'évaluation que lui. En effet, cela implique qu'ils aient les mêmes bases de connaissances, les mêmes références et le même langage. C'est uniquement dans ces conditions que les commissaires aux comptes peuvent légitimement se fier au jugement et aux conclusions des évaluateurs externes, qui constituent un premier filtre par rapport à ce que l'entreprise voudrait faire apparaître dans ses comptes. Cet aspect est souligné par un commissaire aux comptes :

«Si vous discutez avec un expert, vous parlez le même langage et vous pouvez mettre très vite le doigt sur les zones sensibles de l'évaluation.»

Cette dernière citation met l'accent sur le fait que l'appartenance de l'auditeur et de l'évaluateur externe à la même profession permet de faciliter les échanges entre les deux professionnels. Il semble alors intéressant d'étudier plus particulièrement les éléments concrets qui sont de nature à renforcer la confiance que pourrait avoir l'auditeur dans les expertises fournies par l'évaluateur externe et permettre ainsi la transmission de ce sentiment de confort. Les entretiens réalisés nous ont permis d'identifier principalement trois aspects. D'abord, la démarche des évaluateurs externes s'apparente à celle menée lors des missions d'audit. Ensuite, les évaluateurs externes utilisent des méthodes qui font consensus au sein de la profession. Enfin, ils fournissent une documentation justificative sur laquelle ils apposent leur signature et qui correspond aux attentes des auditeurs. Ces aspects seront développés successivement dans ce qui suit.

La démarche de l'évaluateur externe

Dans le cadre de sa mission, l'évaluateur externe met en œuvre une démarche qui est comparable à celle de l'auditeur légal et ce à plusieurs égards.

En premier lieu, nous avons pu identifier à partir des discours des évaluateurs externes certaines des phases caractéristiques d'une mission d'audit légal. Ainsi, l'évaluateur externe consacre du temps à la compréhension du métier de l'entreprise et de son positionnement par rapport à la concurrence, ce qui peut s'apparenter à la phase de prise de connaissance dans la démarche d'audit :

« On passe du temps à analyser le marché de l'entreprise, pour bien comprendre son activité, pour comprendre son potentiel de croissance par rapport à la concurrence. »

L'évaluateur externe consacre également du temps à la compréhension des processus qui permettent à l'entreprise d'établir son business plan¹⁴. Cet aspect est mis en avant par un évaluateur externe dont la description de la revue desdits processus rappelle la phase d'évaluation du contrôle interne :

« Donc, on vérifie que ça procède d'un processus budgétaire bien huilé, si possible un processus « bottom-up » qui fait l'objet de validations à différents niveaux dans l'entreprise. [...]. Donc je dirais que, plutôt que de valider ligne à ligne le business plan, on essaie de comprendre le process et c'est très important. »

Enfin, l'aboutissement d'une mission d'évaluation externe est la production d'un rapport qui n'est certes pas standardisé comme le rapport d'audit mais qui peut s'y apparenter. Ce rapport permet à l'évaluateur d'exprimer une « opinion » qui prend généralement la forme d'une valeur¹⁵. Mais cette « opinion » doit découler de la démarche menée et donc faire l'objet d'une argumentation solide et explicite :

« Du coup, on arrive par un système de rédaction bien précise et détaillée à expliquer dans nos travaux que telle ou telle hypothèse a été prise par le management, qu'on est d'accord ou pas avec. [...]. Ce sont les hypothèses du management à la base. Nous, on fait un travail d'évaluation sur le plan technique [...] et on écrit ce qu'on en pense sur le papier. »

En deuxième lieu, l'évaluateur externe se trouve au contact du management de l'entreprise afin d'obtenir certaines informations pour mener à bien sa mission, tout comme le commissaire aux

¹⁴ Le business plan comprend les prévisions de cash-flows futurs qui servent de base au calcul de la valeur d'utilité des Unités génératrices de Trésorerie de l'entreprise. Il s'agit donc d'une information fournie par le management et qui conditionne en quelque sorte le résultat des tests de dépréciation des goodwill.

¹⁵ Dans le cadre d'une mission de *Purchase Price Allocation* par exemple, l'output est la valeur du goodwill qui n'est qu'un résidu résultant de plusieurs choix d'identification et d'évaluation.

comptes. Ceci constitue également une similitude dans la démarche menée par ces deux acteurs. Des entretiens avec le management, ou encore la direction financière du client, sont donc organisés, notamment pour permettre à l'évaluateur de mieux cerner les *drivers* de l'activité de l'entreprise. Cette compréhension constitue une étape indispensable pour une mission de *Purchase Price Allocation* en ce qu'elle permet d'identifier les « bons » incorporels parmi ceux qui sont proposés à titre indicatif par les normes comptables. La nécessité d'avoir des discussions avec le management a été soulignée à plusieurs reprises :

«Et ça [les incorporels à identifier], on ne peut pas l'inventer. C'est juste parce qu'on est dans du jugement, on est dans l'argumentation, la compréhension du business, des drivers et c'est pour cela que c'est très économique : plus économique que comptable. Si on n'a pas les relations avec le management et les discussions, on ne va pas comprendre l'activité. [...]. Ce sont uniquement des discussions avec le management qui permettent de voir cela. Comprendre le driver, c'est à dire ce qui compte dans le métier. Ça, vous ne le lirez pas dans un document.»

Enfin, il apparaît que l'évaluateur externe accorde de l'importance aux pratiques de la concurrence qui sont en rapport avec la mission dont il est en charge. Il fait presque systématiquement du *benchmarking* pour vérifier la cohérence de la démarche au même titre que l'auditeur. Ainsi, la nature des incorporels à identifier lors d'un regroupement ainsi que les paramètres utilisés pour leur évaluation doivent être en adéquation avec ce qui se fait communément par les entreprises du secteur. La comparabilité des pratiques d'évaluation et/ou de comptabilisation est perçue comme un vecteur de bonnes pratiques aussi bien par l'évaluateur externe que par l'auditeur :

«Et puis il y a autre chose : le benchmark. Si on sait qu'il y a une acquisition qui a été faite dans le même secteur aux USA un an avant, on va aller voir dans le « 10 K », l'équivalent du document de référence américain. [...]. Et ainsi, on va savoir que dans tel secteur on reconnaît ça, ça et ça. On fait un benchmark parce qu'il n'y a pas de raison pour que deux concurrents dans le même secteur n'aient pas les mêmes incorporels.»

Au vu des éléments développés précédemment, on peut dire que la démarche de l'évaluateur s'apparente à celle de l'auditeur. Cela permet à ce dernier de se sentir en confiance par rapport à la qualité des travaux d'évaluation menés par l'évaluateur externe. Cette confiance est un élément essentiel pour que le commissaire aux comptes accepte de considérer « l'opinion » de l'évaluateur comme crédible.

Les méthodes de l'évaluateur externe

Parmi les éléments qui sont de nature à renforcer la confiance que peut avoir l'auditeur légal dans les expertises fournies par l'évaluateur externe, figure le fait que les méthodes utilisées par ce dernier soient consensuelles. Les propos recueillis auprès des commissaires aux comptes et des évaluateurs externes ont révélé l'existence d'un consensus au sein de la profession autour des « bonnes pratiques » :

«Donc, il y a une espèce de consensus sur les bonnes pratiques qui fait que, il ne peut pas y avoir un cabinet qui soit forcément le cabinet des surévaluations auquel toutes les entreprises auraient recours. Je crois que les autres commissaires aux comptes auraient vite fait de « lui faire la peau » professionnellement parlant.»

C'est notamment le cas pour les méthodes d'évaluation à mettre en œuvre par type d'incorporel :

«En général, il y a un consensus. [...] tout le monde est par exemple d'accord pour dire que la méthode des surprofits est la plus adaptée pour l'évaluation de la marque. Pour les bases de clients, on va utiliser une méthode d'estimation du flux moins le coût : un excess earnings. [...]. Après, certaines méthodes ne vont pas donner les résultats attendus, et donc il faudra mettre en place des variantes des méthodes elles-mêmes. Donc, ça va être un travail sur la méthode elle-même, pour plus coller aux actifs et à la société qui porte l'actif. Mais généralement, dans la théorie financière, ça revient toujours à faire telle ou telle méthode. Elles sont consensuelles.»

Toutefois, il apparaît que des divergences subsistent particulièrement en ce qui concerne le choix des paramètres de l'évaluation. En effet, même si les méthodes appliquées s'inspirent largement de la théorie financière, des ajustements sont nécessaires afin de les adapter aux spécificités de l'entreprise cliente. Et dans ce cadre, l'expertise sectorielle de l'évaluateur revêt une importance capitale. En tout état de cause, l'utilisation par l'évaluateur externe de méthodes standardisées et de techniques empruntées à la théorie financière constitue un élément de sécurité supplémentaire pour l'auditeur surtout lorsqu'il n'est pas compétent pour se prononcer sur la validité de telles méthodes¹⁶.

Nous avons pu établir jusque là que les évaluateurs externes mettent en œuvre une démarche qui est comparable à celle d'audit et des méthodes consensuelles, du fait de leur appartenance à la profession comptable. Ces éléments sont normalement de nature à rassurer le commissaire aux comptes quant aux conclusions fournies par les évaluateurs. Mais le commissaire aux comptes ne peut avoir une assurance suffisante quant à la qualité de la démarche et des méthodes mises en

¹⁶ Généralement, l'auditeur fait recours à des évaluateurs de son propre cabinet pour la revue des méthodes appliquées par l'expert mandaté par l'entreprise. Mais le fait qu'il y ait un consensus au sein de la profession sur les méthodes à mettre en œuvre devrait normalement lui donner un premier élément d'assurance.

œuvre par l'évaluateur externe que lorsque celui-ci lui fournit une documentation précise et détaillée.

La documentation fournie par l'évaluateur externe

Le rapport de l'évaluateur externe constitue une véritable mine d'or pour le commissaire aux comptes puisque son contenu ne se limite pas à la présentation des conclusions. Ce rapport décrit les différentes phases de la démarche suivie et explicite les choix effectués à chaque étape pour mener à bien la mission. Comme le souligne un évaluateur externe :

« Dans nos rapports d'évaluation, il y a d'abord 15 pages de présentation et d'analyse (qu'est-ce que la société, son marché, quels sont ses points forts, ses points faibles ?). Et après, il y a 10 pages sur qu'est-ce que sa marque, sa relation clientèle, que du blabla je dirais. Et c'est seulement après qu'on commence à avoir des chiffres. Donc, il y a beaucoup d'analyses assez qualitatives pour justifier après les paramètres d'évaluation. »

La disponibilité d'une documentation rigoureuse fournie par l'évaluateur facilite donc énormément le travail de l'auditeur légal et ce à double titre. D'abord, cette documentation retrace toutes les étapes de la mission et permet d'ores et déjà à l'auditeur de se faire une idée sur le sérieux du travail mené, et ainsi de savoir s'il pourra facilement se réappropriier le travail effectué. Ensuite, la justification des choix effectués facilite les discussions éventuelles qui peuvent avoir lieu entre le commissaire aux comptes et l'évaluateur externe en cas de divergence de points de vue. Les justifications sont d'autant plus importantes qu'il s'agit d'un domaine qui sollicite énormément l'exercice du jugement professionnel. Ce dernier aspect est mis en avant par un commissaire aux comptes :

« Le fait qu'un expert soit intervenu et qu'on ait accès à ses conclusions, à son rapport détaillé, voire à son dossier, ça nous facilite la tâche, c'est clair. [...] Alors que, si vous n'avez pas cette démarche méthodologique appliquée à votre disposition, que vous êtes avec un bout de papier qui vous dit « ça vaut tant », dans ce cas là, pour combattre le « mille », vous êtes obligés de simuler un modèle de calcul qui va vous fournir un autre résultat. »

Le rapport d'évaluation, lorsqu'il est suffisamment détaillé, constitue souvent un gage du sérieux du travail de l'expert pour le commissaire aux comptes. La réputation de l'évaluateur ou du cabinet auquel il appartient est également de nature à influencer la perception que peut avoir l'auditeur légal de la qualité des expertises fournies. Ainsi, les évaluateurs externes qui ont fait preuve de sérieux lors de missions précédentes auront plus de crédibilité auprès des commissaires aux comptes. En plus, le marché de l'évaluation est un marché relativement concentré. A l'heure

actuelle, seuls les grands cabinets d'audit interviennent sur ce marché en raison de la complexité des missions qui s'est considérablement accrue du fait de l'entrée en vigueur des normes internationales. Par ailleurs, ces cabinets interviennent tantôt en tant que commissaires aux comptes tantôt en tant qu'évaluateurs externes. Il en découle qu'il est facile de se faire une réputation ou de la démontrer au sein de la profession. Cela signifie que le commissaire aux comptes peut se faire une idée sur le sérieux des évaluateurs externes sollicités par ses clients à partir du moment où leur identité est révélée. Cet aspect est d'ailleurs souligné par un commissaire aux comptes :

«Et les auditeurs, si voulez, qui interviennent pour faire cette allocation, ils savent qu'on se retrouvera. [...]. Mais, dans une profession sérieuse, on sait que les uns et les autres, on est une fois dans une position de commissaire aux comptes versus évaluateur et la fois d'après, on peut être évaluateur versus commissaire aux comptes. [...] En tout cas, on ne peut pas avoir une position de place, avoir une notoriété dans ce domaine et ne pas être sérieux.»

Dans les propos des commissaires aux comptes, comme cela a été souligné plus haut, le confort qu'apporte la présence de ces évaluateurs externes revient sans cesse. Le confort est un sentiment qui se transmet d'une personne à l'autre, notamment par la signature comme l'a montré Pentland (1993). Contrairement à la situation que ce dernier étudie, qui était celle de relations au sein d'une équipe d'auditeurs externes, la situation présente s'intéresse à deux acteurs n'appartenant pas à la même équipe. Néanmoins, le fait que ces deux acteurs appartiennent à la même profession et qu'ils aient une démarche similaire et des méthodes qui font consensus leur permet de se transmettre ce sentiment de confiance. Ainsi, le commissaire aux comptes est en mesure de se réapproprier les travaux de l'évaluateur externe et d'en tirer du confort. C'est ce qui explique d'ailleurs que l'acceptation de ce nouvel acteur par le commissaire aux comptes n'ait pas posé de difficultés majeures. Nous allons nous intéresser dans ce qui suit aux conséquences d'une telle situation sur la relation entre commissaire aux comptes et direction financière.

2.3. L'évaluateur externe au cœur de la relation d'audit

La présence d'un évaluateur externe modifie la relation d'audit, qui passe d'une relation à bilatérale à une relation tripartite (2.3.1.). Dans cette relation, l'évaluateur externe peut constituer un premier contrôle (2.3.2.) mais aussi avoir un rôle de bouc émissaire (2.3.3.). Cependant, quelle que soit la nature de la relation tripartite, le commissaire aux comptes garde toujours à l'esprit la nécessité d'être indépendant vis-à-vis de l'évaluateur externe (2.3.4.)

2.3.1. Une relation tripartite

Le commissaire aux comptes accorde du crédit à l'évaluation produite par l'évaluateur externe car il arrive à s'approprier la démarche proposée par cet évaluateur et à se sentir confortable avec l'expertise produite. Néanmoins, l'allocation du coût d'acquisition, et les évaluations qui en découlent, nécessitent une forte part de jugement. Cela implique que le commissaire aux comptes peut être amené à discuter certaines hypothèses relatives à l'évaluation avec la direction financière, même s'il se sent à l'aise avec la démarche menée par l'évaluateur externe. Ainsi, la présence de l'évaluateur externe ne gomme pas le processus de discussion, ou de négociation, existant entre le commissaire aux comptes et la direction financière. Celui-ci perdurera du fait que les entreprises essaieront toujours de se présenter sous leur meilleur jour, et que ces évaluations ont un impact sur les résultats futurs de l'entreprise. Les propos d'un directeur financier d'une entreprise faisant recours à des évaluateurs externes illustrent bien l'existence de ces discussions, malgré la présence de ces derniers :

«Donc, il y a souvent comme ça des discussions avec les commissaires aux comptes qui pensent avoir la science infuse sur l'évaluation mais qui ne comprennent pas grand-chose quant à la nature de certains actifs (tout ça parce que c'était séparable et identifiable). Ils nous sortaient donc comme ça des actifs à la pelle et engageaient des discussions sur la valeur que pouvaient avoir de tels actifs. A la fin, on leur disait que c'était tellement négligeable qu'on ne va peut être pas s'ennuyer à faire ce genre de choses. Voilà le genre de débats qu'il peut y avoir. Ce n'est pas aussi automatique que ça. Avec ces textes, ils se croient tout permis pour aller chercher le contrat, l'actif qu'il va falloir identifier au bilan. Et ils nous créent des usines à gaz à débattre à l'infini.»

Par contre, la présence d'un évaluateur externe peut influencer sur le processus de négociation concernant l'évaluation des éléments acquis lors d'un regroupement d'entreprises. Ainsi, lorsque l'entreprise établit ses comptes selon les normes IFRS, la direction financière ne se retrouve plus seule pour mettre en place l'allocation du coût d'acquisition. L'évaluateur externe, sollicité dans la plupart des cas, l'aide, ou plutôt la guide dans ce processus. Cet évaluateur externe aura alors un impact sur la solution qui sera prise *in fine*. Il constitue donc une partie prenante à la décision. Nous sommes alors en présence, non plus d'une relation bilatérale entre direction financière et commissaire aux comptes, mais d'une relation tripartite où l'expert indépendant a également sa place. Comment s'organise ce triangle relationnel et quelle influence a-t-il sur la relation entre commissaire aux comptes et direction financière ?

2.3.2. L'évaluateur externe comme premier contrôle de la démarche de l'entreprise

Comme cela a été montré précédemment, l'évaluateur externe a une démarche analogue à la démarche d'audit menée par le commissaire aux comptes. Il a donc une démarche de contrôle des informations qui lui sont fournies. Sa mission de conseil a également une dimension d'audit. Ceci est d'ailleurs confirmé par les propos d'évaluateurs externes qui précisent que les données qui leur sont fournies par le management de l'entreprise sont discutées lorsqu'elles n'apparaissent pas crédibles :

*«Soit on nous convint de la pertinence des hypothèses, soit on les convainc de la non pertinence des hypothèses et les ajustements sont faits... ou ce qu'on peut faire aussi c'est le refléter dans un taux d'actualisation pour le risque qu'il y a derrière.»**

L'évaluateur externe constitue donc un premier contrôle des informations, ou des hypothèses, qui seront utilisées pour effectuer les évaluations. Cette forme de pré-contrôle est considérée comme crédible, car elle est effectuée, la plupart du temps, par des cabinets de taille internationale qui ont le poids pour dire non à leurs clients :

*«Donc, je pense franchement que, quand ces travaux sont réalisés par des grands cabinets réputés qui ont une bonne pratique, il n'y a pas trop de discussion. Et surtout ces cabinets là ont le poids pour dire aux clients : « Attendez vous voulez peut être faire ça mais ça ne tient pas la route, ce n'est pas raisonnable [...]. Moi, je vous dis que, dans votre secteur, vous êtes censés reconnaître de tels incorporels. »»**

L'expert indépendant constitue un tampon dans la relation entre le commissaire aux comptes et la direction financière. Il effectue déjà un premier contrôle de la démarche et des hypothèses employées par l'entreprise en même temps qu'il la conseille. En jouant ce rôle, il simplifie la démarche de l'auditeur et le rassure quant à la qualité et l'objectivité de la solution proposée par l'entreprise. Cet aspect est mis en avant par un commissaire aux comptes :

«Une valeur fournie par un expert externe vaut toujours mieux qu'une valeur qui a été confectionnée en interne. Cela montre que l'entreprise a cherché à déterminer une valeur objective et indépendante de ses propres objectifs. Donc, c'est un facteur qui réduit le risque pour l'auditeur.»

Cela a donc comme effet de rassurer le commissaire aux comptes. Cela permet aussi d'éviter un certain nombre de discussions avec la direction financière puisque certaines rectifications ont déjà été apportées, suite aux discussions préalablement intervenues entre la direction financière et l'évaluateur externe. Il y a, en quelque sorte, une forme d'externalisation d'une partie de la négociation.

2.3.3. L'évaluateur externe comme bouc émissaire

De façon générale, l'évaluateur externe constitue un premier contrôleur, et ce au profit du commissaire aux comptes. Il peut cependant endosser un autre rôle, celui de bouc émissaire. C'est la situation que nous présente un commissaire aux comptes :

«Sur le plan conceptuel, la démarche était fondée, eu égard aux textes et au modèle d'évaluation. Il n'empêche que nous avons été circonspects sur l'utilité d'intégrer ce genre d'éléments au niveau du bilan. Et d'ailleurs, le directeur financier partageait totalement notre point de vue. Mais bon, dès lors que c'était régulier et que l'entreprise a pris sa décision en connaissance de cause, le modèle d'évaluation n'est pas véritablement un problème du moment que ce n'est pas frauduleux.»

La solution choisie et adoptée par l'entreprise, suggérée par son évaluateur externe, n'a pas convaincu le commissaire aux comptes, mais elle était en adéquation avec les textes. Lorsque la solution adoptée par l'entreprise est en adéquation avec les textes, et qu'elle ne nuit pas à l'*image fidèle* des comptes pris dans leur globalité, le commissaire aux comptes ne peut rien faire, et ce même s'il n'est pas parfaitement confortable avec cette solution. Il se contente simplement d'accepter le choix de l'entreprise avec lequel il est en désaccord. Une telle situation peut, potentiellement, être nuisible à la qualité de la relation entre le commissaire aux comptes et le directeur financier, puisque ce dernier néglige l'opinion du commissaire aux comptes. Or, il s'agit d'une relation continue, qui s'est construite dans le temps (Richard et Reix, 2002) et qu'il peut être intéressant de préserver. La présence de l'évaluateur externe peut alors permettre d'éviter ce sentiment de malaise. C'est lui qui endosse alors l'inadaptation de la solution, en lieu et place du directeur financier, préservant ainsi l'entente et donc la relation entre le commissaire aux comptes et le directeur financier. La relation de court terme, qui est entretenue avec l'évaluateur externe, est en quelque sorte sacrifiée, pour sauvegarder la relation continue, entre le commissaire aux comptes et le directeur financier.

Cela étant dit, la voix apportée par l'évaluateur possède un certain poids, dont le commissaire aux comptes doit tenir compte, que la proposition choisie le satisfasse ou non :

«Quand il y a un expert, si voulez, c'est un peu paradoxal. C'est un avis qui compte. Donc, si vous êtes en désaccord, vous avez en face de vous un avis contre vous de plus, si je peux dire.»

Il est alors nécessaire pour le commissaire aux comptes de préserver son indépendance, non plus seulement face au directeur financier, mais également vis-à-vis de l'évaluateur externe.

2.3.4. L'indépendance du commissaire aux comptes vis-à-vis de l'évaluateur externe

Même si le commissaire aux comptes accorde du crédit aux travaux effectués par l'évaluateur externe, celui-ci n'en demeure pas moins un conseiller de l'entreprise. Ainsi, le commissaire aux comptes cherchera à préserver son indépendance vis-à-vis de l'évaluateur externe tout comme il cherche à préserver son indépendance vis-à-vis de l'entreprise. L'évaluateur externe a un rôle ambivalent dans cette relation à trois. Il agit comme un contrôleur, et doit préserver sa réputation en termes de qualité de service et d'indépendance. Pourtant, il demeure, avant tout, un conseiller de l'entreprise qui cherchera à servir les intérêts de cette dernière. Dès lors, le commissaire aux comptes fait en sorte de ne pas être tenu d'approuver sans critiques l'évaluation fournie par l'évaluateur externe. Pour cela, le commissaire aux comptes doit éviter de donner à la direction financière des signes de proximité entre lui et l'évaluateur externe. C'est pour cela que l'auditeur se garde bien de suggérer à l'entreprise le nom d'un évaluateur externe en particulier :

«C'est pour cela que le choisir ou contribuer à le choisir est un sujet complexe. Parce que si vous avez recommandé un cabinet, vous devenez un peu prisonnier de ce qu'il va faire. Puisqu'on va vous dire : « Monsieur, vous n'êtes pas d'accord avec lui ? C'est vous qui l'avez recommandé ! ». Donc, il ne faut pas faire ça parce qu'on se lie un peu les mains sans connaître le résultat. Il faut garder le plus longtemps possible son autonomie, sa liberté de jugement. Sinon, on n'est pas indépendant. Par contre, en exprimant ses réticences vis-à-vis d'un tel qui figure sur une liste, vous ne mettez pas en cause votre indépendance puisque vous avez éliminé quelqu'un qui ne vous plaît pas.»

Comme l'exprime bien ce commissaire aux comptes, le fait de donner, au préalable, un nom équivaut à s'engager, à approuver l'allocation et les évaluations que va effectuer cet expert indépendant, et ce avant même d'en connaître le contenu. Par contre, le commissaire aux comptes peut contourner le problème en précisant les évaluateurs avec qui, d'emblée, il ne veut pas avoir à faire. Il s'agit là d'une nuance subtile mais semble-t-il nécessaire pour préserver son indépendance de jugement. Par contre, le commissaire aux comptes considère qu'il a tout à fait le droit de demander, voire d'exiger de l'entreprise qu'elle reconsidère son choix d'évaluateur externe si celui-ci ne lui plaît pas :

«S'il advenait qu'il y ait un évaluateur à qui on n'accorde pas de crédit et qui figure parmi la liste des experts qui seraient potentiellement sélectionnés par nos clients, effectivement, nous aurions tendance à plutôt monter vite au créneau pour dire « Attendez, nous sommes assez dubitatifs sur l'expertise et/ou l'expérience de tel ou tel évaluateur pour telle ou telle bonne raison et donc, après, à vous de faire votre choix. Mais, sachez qu'on regarderait d'un mauvais œil que ce soit lui qui sera finalement retenu.»»

Le commissaire aux comptes a donc, d'une certaine façon, une influence sur la désignation de l'évaluateur externe même si ce choix n'est pas complètement sous son contrôle. L'entreprise garde toujours son libre arbitre en la matière.

A cela s'ajoute le fait que, quel que soit l'évaluateur choisi, le commissaire aux comptes est tenu de s'assurer de la qualité du travail d'évaluation et d'allocation qui a été effectué, comme lui impose la norme d'exercice professionnel (NEP 620) relative à l'intervention d'un expert. Il apprécie toujours l'évaluation. Il ne la prend pas pour argent comptant, même s'il considère que l'évaluateur est une personne de confiance. Il est toujours en position de recul et de jugement. Aussi, le commissaire aux comptes, ou son équipe, revoit systématiquement le travail effectué par l'expert indépendant. Le plus souvent, l'associé en charge du dossier demande l'appui d'experts internes¹⁷ en évaluation et allocation du coût d'acquisition, qui se chargent de vérifier l'ensemble des hypothèses et données qui ont été retenues dans l'analyse. Par ce biais, le commissaire aux comptes s'assure de l'objectivité, mais aussi de la qualité, des évaluations qui ont été faites :

*« Je peux faire intervenir mon équipe spécialisée qui va contre expertiser et puis dire
« Ce taux d'actualisation que vous avez retenu ne correspond pas au benchmark de la profession. Vous me collez des taux de croissance à l'infini qui ne reposent sur rien ».
On voit assez vite les gens qui font les calculs à l'envers. »*

Le commissaire aux comptes ne se contente jamais des évaluations effectuées par les évaluateurs externes. En effet, même s'ils sont, ensemble, en position de co-responsabilité, il n'y a que le commissaire aux comptes qui, en fin de processus, certifie la qualité des états financiers, y compris la qualité des évaluations fournies. Le commissaire aux comptes n'est pas à l'abri d'avoir à faire à un évaluateur non indépendant ou incompetent, même si ce dernier appartient à la profession comptable et à un grand cabinet :

« Il s'agit moins d'une question de notoriété que d'une question de sérieux dans toutes les expériences que nous avons pu avoir avec ces gens là. Il y a, de temps en temps, des gens qui ne sont pas forcément sérieux et qui jouent plutôt le jeu de quelques-uns sans apporter une justification rationnelle très claire derrière. Ce ne sont pas des experts réellement indépendants qui ont une véritable expérience de leur secteur industriel et qui rendent des expertises non critiquables. »

¹⁷ Ces experts internes sont les membres des branches de cabinets d'audit spécialisées dans l'évaluation qui viennent assister les commissaires aux comptes dans leurs missions d'audit légal.

Après avoir examiné les effets de la présence de cet évaluateur externe comptable sur la relation entre commissaire aux comptes et directeur financier, il paraît important de discuter les effets potentiels de ce nouvel acteur sur la qualité de l'audit.

2.4 Discussion autour des implications de cette relation tripartite sur la qualité de l'audit

La présence d'un évaluateur externe impacte, la plupart du temps, de manière bénéfique la compétence de l'auditeur (2.4.1.). Par contre, selon la nature des relations entretenues entre le commissaire aux comptes, le directeur financier et l'évaluateur externe, l'impact sur l'indépendance de fait de l'auditeur est différent (2.4.2.) Enfin, l'impact sur l'indépendance d'apparence de l'audit semble négatif (2.4.3.).

2.4.1. Conséquences de cette relation à trois sur la compétence de l'auditeur

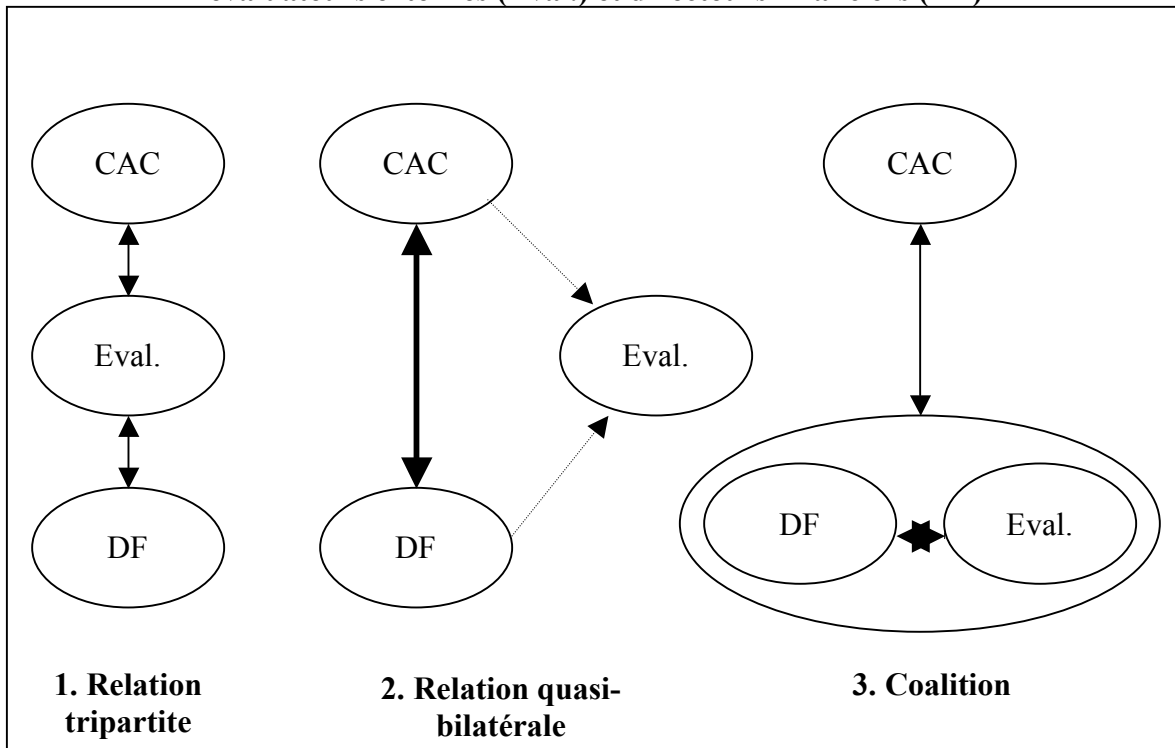
Le rapport de l'évaluateur externe étant mis à la disposition du commissaire aux comptes, ce dernier a accès à l'ensemble de la démarche qui a été suivie. Il a donc toutes les informations qui lui sont nécessaires pour se forger une opinion et déterminer si l'évaluation proposée est acceptable. Si on considère la définition de Flint (1988), il est évident que la possession de ce rapport ne permet pas d'accroître les connaissances et la qualification des commissaires aux comptes. Par contre, cela permet au commissaire aux comptes de mieux déterminer s'il y a eu une erreur de jugement de la part de l'entreprise et donc d'être plus compétent au sens de De Angelo (1981). En effet, en l'absence d'un rapport présentant les différentes hypothèses retenues, le commissaire aux comptes se trouve confronté à une valeur brute. Il lui est alors impossible de savoir si cette valeur a bien été calculée conformément à la démarche proposée par la norme IFRS 3.

2.4.2. Conséquences de cette relation à trois sur l'indépendance de fait de l'auditeur

Cette relation tripartite peut prendre des formes différentes selon les cas. Elle peut être pleinement tripartite lorsque l'évaluateur externe joue le rôle qui est attendu par les commissaires aux comptes, à savoir un premier contrôle de la démarche menée par l'entreprise. L'évaluateur externe constitue alors un intermédiaire dans la relation entre le commissaire aux comptes et le directeur financier. Cette relation peut également se matérialiser par une relation quasi-bilatérale lorsque l'évaluateur externe est discrédité pour préserver la relation entre le commissaire aux comptes et le directeur financier. Enfin, cette relation peut se résumer à une coalition entre le

directeur financier et l'évaluateur externe contre l'avis du commissaire aux comptes. Le tableau suivant (tableau 1) illustre les trois formes que peuvent prendre les relations entre le commissaire aux comptes, l'évaluateur externe et la direction financière.

Tableau 1 : Les différentes formes des relations entre commissaires aux comptes (CAC), évaluateurs externes (Eval.) et directeurs financiers (DF)



Selon la forme de la relation, les conséquences sur l'indépendance du commissaire aux comptes seront différentes.

1. Dans le cas de la relation tripartite, la présence de l'évaluateur externe influe positivement sur l'indépendance du commissaire aux comptes. Dans ce cas, l'évaluateur externe joue le rôle d'un tampon entre le commissaire aux comptes et la direction financière. Comme il constitue un premier contrôle de la démarche proposée par la direction financière, l'évaluateur externe évite une partie des pressions qui se seraient exercées directement sur le commissaire aux comptes s'il n'avait pas été présent. En limitant ces pressions, il permet au commissaire aux comptes de jouir, plus facilement, son indépendance.

2. Dans le cas de la relation quasi-bilatérale, la présence de l'évaluateur externe n'influe pas directement sur l'indépendance du commissaire aux comptes. L'évaluation produite est imposée au commissaire aux comptes, quoi qu'il en pense, puisqu'elle est conforme au référentiel IFRS et

ne nuit pas à l'image fidèle des états financiers. Par contre, la relation quasi-bilatérale permet de préserver la relation entre le commissaire aux comptes et le directeur financier, ce qui peut conditionner la qualité de l'audit dans le futur.

3. Dans le cas d'une coalition, les risques pour l'indépendance de l'auditeur peuvent être importants. En cas de désaccord, le commissaire aux comptes se trouve dans une situation où il doit « combattre » un avis supplémentaire reconnu, puisqu'il s'agit de l'avis d'un professionnel de la comptabilité appartenant, dans la plupart des cas, à un cabinet réputé. Il devra alors faire preuve d'une plus grande indépendance qu'il n'aurait dû le faire en l'absence de cet évaluateur externe. Cette situation devient encore plus difficile pour le commissaire aux comptes lorsque il s'est, préalablement, engagé aux yeux de la direction financière vis-à-vis de cet évaluateur externe en suggérant son nom par exemple. Il peut alors se retrouver obligé d'accepter une allocation du coût d'acquisition qu'il n'aurait pas accepté en l'absence d'un évaluateur externe.

Selon la forme que prend la relation entre ces trois acteurs, les conséquences sur l'indépendance sont différentes. Néanmoins, le cas qui semble le plus courant, à savoir la relation tripartite, semble mettre l'auditeur en meilleure posture pour préserver son indépendance.

2.4.3. Conséquences de cette relation à trois sur l'indépendance d'apparence de l'auditeur

L'existence de ces évaluateurs externes « comptables » peut constituer un signe négatif en ce qui concerne l'indépendance de la profession. Déjà en 1961, Mautz et Sharaf posaient la question de la compatibilité des missions d'audit avec les missions de conseil. Même si ces missions de conseil ne sont pas effectuées par le cabinet en charge de l'audit légal, le problème d'indépendance d'apparence se pose toujours (Flint, 1988). La profession comptable, dans son ensemble, reste perçue comme endossant une double casquette. Cependant, il est primordial de préserver l'apparence de l'indépendance de la profession car celle-ci n'est autre que le cœur de métier de l'audit. Si la profession n'est plus crédible, elle n'apporte plus de valeur ajoutée. Comment alors détourner ce risque en ce qui concerne particulièrement ces missions d'allocation du coût d'acquisition ?

Le lien entre ces évaluateurs externes et les grands cabinets d'audit n'est pas forcément très évident à faire. En effet, la « législation » les appelle « experts indépendants ». Les professionnels, et la presse professionnelle, les appellent « évaluateurs externes ». Les départements de conseil des grands cabinets d'audit dédiés à l'évaluation, et en particulier à

l'allocation du coût d'acquisition, s'appellent "*Valuation and Business Modeling*" chez Ernst & Young et "*Transactions services*" chez KPMG pour exemple. Il y a ainsi une hétérogénéité d'appellations en ce qui concerne ces évaluateurs. Est-ce qu'il s'agit d'un flou sémantique fortuit ? Ou s'agit-t-il plutôt d'un flou entretenu afin de ne pas éveiller l'attention du large public ? Ce flou sémantique pourrait, en effet, avoir une utilité pour la profession comptable : préserver son indépendance d'apparence. Il y a une forme de retenue dans la reconnaissance ouverte et publique du fait que cette expertise, qui n'est autre que du conseil, est exercée par les grands cabinets. L'entretien de ce flou sémantique pourrait constituer une stratégie pour les auditeurs, qui n'est d'ailleurs pas forcément consciente, pour préserver l'indépendance de la profession.

Ainsi, les missions d'allocation du coût d'acquisition constituent un risque de perte d'indépendance pour la profession comptable, risque qu'elle essaie de limiter en semant un flou sémantique de façon à dérouter les investisseurs.

Conclusion

Les évaluateurs externes sont devenus des acteurs essentiels pour les grands groupes cotés lors de leurs opérations de regroupements d'entreprises, depuis l'application obligatoire des normes IFRS. Ce travail de recherche s'est intéressé plus particulièrement à l'impact de la présence de ces évaluateurs externes comptables sur le processus d'audit. Cet objet de recherche nécessitait cependant qu'on s'intéresse au préalable à l'acceptation de ces évaluateurs externes par les auditeurs.

L'acceptation de ces nouveaux acteurs s'est faite sans réel problème, et ce pour deux raisons. Les évaluateurs externes mènent des missions de conseil lucratives qui viennent nourrir le chiffre d'affaires des cabinets d'audit. Des « stratégies » d'optimisation de ce chiffre d'affaires ont d'ailleurs pu être mises en relief. Ces évaluateurs externes apportent du confort aux commissaires aux comptes du fait qu'ils sont en position de co-responsabilité et qu'ils ont la même façon d'appréhender les évaluations que ces derniers. En effet, la transmission de ce sentiment de confort ne peut se faire que parce les commissaires aux comptes font confiance à ces évaluateurs. Cette confiance repose sur le fait qu'ils appartiennent à la même profession, qu'ils ont des démarches et des méthodes similaires.

Cet élément de confort fait de l'évaluateur externe un premier contrôle des données fournies par la direction financière pour le commissaire aux comptes. Nous nous retrouvons alors en présence d'une relation tripartite. Trois types de relations ont été mises à jour : la relation tripartite où l'évaluateur externe constitue un tampon, un premier contrôle pour le commissaire aux comptes ; la relation quasi-bilatérale où l'évaluateur sert de bouc émissaire pour préserver la relation continue entre le commissaire aux comptes et la direction financière ; et la coalition où le commissaire aux comptes doit faire face à deux avis contre lui. Quelle que soit le type de relations que ces acteurs entretiennent, la présence d'un évaluateur externe semble améliorer la compétence de l'auditeur. Par ailleurs, la relation tripartite semble être la plus courante et c'est celle qui permet le mieux au commissaire aux comptes de préserver son indépendance. Par contre, dans le cas de la coalition, les conséquences en termes d'indépendance semblent plus contrastées. Enfin, la présence de l'évaluateur externe comptable pourrait présenter un risque pour l'indépendance d'apparence de la profession en raison du rapprochement qui peut être fait entre les deux types de missions effectuées par la profession comptable : audit légal et conseil. La profession essaie alors de maîtriser ce risque en dissimulant le statut de ces évaluateurs externes. Nous avons cependant tout à fait conscience qu'il ne s'agit que d'une étude exploratoire du fait du nombre limité des entretiens menés, et donc que les résultats n'ont encore qu'une valeur d'hypothèses qu'il faudra fonder davantage.

Il faut également préciser que la présence de cet évaluateur externe dans le cadre de la procédure d'allocation du coût d'acquisition n'est pas forcément une situation pérenne. En effet, il est légitime de s'interroger sur le devenir des missions menées par les branches de cabinets d'audit spécialisées dans le *Purchase Price Allocation*. En effet, comme nous l'avons déjà souligné, les membres de ces branches spécialisées peuvent intervenir soit en tant qu'experts externes pour le compte de clients « non audit » soit en tant qu'experts internes en support aux équipes d'audit. A l'heure actuelle, ces branches de cabinets d'audit interviennent surtout dans le cadre de missions de conseil auprès de clients « non audit ». Mais est-ce que cette situation est susceptible d'évoluer si les entreprises développent progressivement les compétences nécessaires à la mise en œuvre du *Purchase Price Allocation* en interne ? Une évolution a déjà été observée en ce qui concerne les missions des évaluateurs spécialisés dans les tests de dépréciation du goodwill. Si les entreprises ont recouru massivement à leurs services lors de la transition aux normes IFRS, il semblerait que leurs missions se limitent actuellement à l'assistance des équipes d'audit sauf cas extrêmes. Les

tests de dépréciation sont rapidement rentrés dans les mœurs ; les entreprises se permettent donc de plus en plus de les réaliser en interne. Si les missions d'allocation du coût d'acquisition nécessitent plus de temps pour devenir complètement standardisées, la question mérite quand même d'être posée : est-ce que le travail des départements des cabinets d'audit spécialisés dans l'allocation du coût d'acquisition va se limiter aux missions de support aux équipes d'audit dans l'avenir ?

Annexe 1 – Guide d'entretien pour les commissaires aux comptes

Présentation de l'interlocuteur et de la clientèle de son cabinet

- (1) Pourriez-vous me préciser la fonction que vous occupez au sein du cabinet ainsi que votre domaine de spécialisation ?
- (2) Pourriez-vous me décrire la clientèle de votre cabinet (grandes entreprises ou PME, cotées ou non cotées) et le(s) référentiel(s) comptable(s) qu'elle applique ?

Les regroupements d'entreprises

- (1) Existe-t-il des diligences particulières que vous mettez en œuvre lorsque votre client procède à des opérations de regroupement en dehors de votre mission de commissariat aux comptes ?
- (2) Existe-t-il des diligences particulières que vous mettez en œuvre lorsque votre client procède à des opérations de regroupement dans le cadre de votre mission de commissariat aux comptes ?
- (3) Quels sont les autres acteurs qui interviennent lorsqu'une entreprise procède à une opération de regroupement ? L'introduction des normes IFRS a-t-elle entraîné l'entrée en jeu de nouveaux acteurs ?

Recours à des évaluateurs externes

- (1) Les entreprises qui font recours à des évaluateurs externes lors de regroupements d'entreprises présentent-elles des caractéristiques particulières ?
- (2) Vous arrive-t-il de demander (voire imposer) à certains de vos clients de faire appel à des évaluateurs externes ? Dans quels cas ? Pour quelle(s) raison(s) ?
- (3) Vous arrive-t-il de participer au choix de l'évaluateur externe ?

Les caractéristiques des évaluateurs externes

- (1) Qui sont en pratique ces évaluateurs externes ? Sont-ils nombreux sur le marché ? Sont-ils spécialisés par secteur d'activité ?
- (2) Certains d'entre eux jouissent-ils d'une réputation ? Est-il facile pour un commissaire aux comptes de se repérer là-dedans ?

- (3) Quel crédit accordez-vous aux évaluations fournies par ces experts ? Quels sont les critères qui conditionnent votre appréciation ?

Relations entre l'entreprise, le commissaire aux comptes et l'évaluateur externe

- (1) Le recours à un évaluateur externe impacte-t-il la relation que vous entretenez avec l'entreprise ?
- (2) Pouvez-vous avoir des contacts directs avec l'évaluateur externe ? Ou est-ce que l'entreprise préfère toujours jouer le rôle d'intermédiaire ?
- (3) Avez-vous toujours accès au rapport de l'évaluateur externe ? Quels sont ses principales composantes ? En quoi se démarque-t-il d'un rapport d'audit ?
- (4) Vous arrive-t-il de ne pas être d'accord avec les évaluations fournies par ces experts ? Quels sont vos moyens d'action dans ce cas ?
- (5) Comment l'entreprise réagit-elle lorsque vous n'êtes pas convaincu par le travail de l'évaluateur externe ?

Annexe 2 : Récapitulatif des entretiens

Organisation (E : entreprise ;CA : cabinet d'audit)	Fonction dans l'entreprise/le cabinet	Date	Durée	Mode de recueil des données
E - 1	Responsable planification et information financière	21/03/2006	45 minutes	Noté
E - 2	Directeur financier	28/03/2006	52 minutes	Enregistré et retranscrit
E - 3	Directeur du Service Consolidation & Reporting	21/04/2006	75 minutes	Noté
E - 4	Directeur du Budget et de la Consolidation	27/04/2006	65 minutes	Enregistré et retranscrit
CA - 1	Associé	08/03/2006	35 minutes	Enregistré et retranscrit
CA - 1	Associé	10/04/2006	62 minutes	Enregistré et retranscrit
CA - 2 (E - 2)	Associé	29/05/2007	41 minutes	Enregistré et retranscrit
CA - 3	Associé	08/06/2007	115 minutes	Enregistré et retranscrit

CA - 2	Senior manager et consultant* - Département Transaction Advisory Services	01/06/2007	80 minutes	Noté
CA - 3	Associé - Département Transaction Services	06/06/2007	75 minutes	Enregistré et retranscrit
CA - 4	Senior manager – Departement - Advisory Services	07/06/2007	70 minutes	Enregistré et retranscrit

* Cet entretien a été réalisé auprès de deux interviewés.

Bibliographie

Barth M. et Clinch G. (1998), “Revalued financial, tangible, and intangible assets: associations with share prices and non-market based value estimates”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 36, p. 199-233.

Beattie V., Fearnley S. & Brandt R. (2000), “Behind the audit report : a descriptive study of discussions and negotiations between auditors and directors”, *International journal of auditing*, Vol. 4, p 177-202

Beattie V., Fearnley S. & Brandt R. (2004), “A grounded theory model of auditor-client negotiations”, *International Journal of Auditing*, Vol. 8, n°1, p 1 -19

Blanchet A. & Gotman A. (1992), *L'enquête et ses méthodes : l'entretien*, Paris, Nathan Université, 125. p

Boritz J.E. (1992), “Discussion of expert and novice problem-solving behavior in audit planning”, *Auditing: A Journal of Theory and Practice*, Vol. 11, p. 21-32.

Courbe S. (2004), « Nouvelles normes et traitement des actifs incorporels », *Echanges*, Dossier les incorporels, n° 214, p. 40-42.

De Angelo (1981), Auditor independence, low balling and disclosure regulation, *journal of accounting and economics*, n°3, p 113-127

Dietrich J. R., Harris M. S., et Muller III K. A. (2001), “The reliability of investment property fair value estimates”, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 30, p. 125-158.

Ernst & Young : Transaction Advisory Services (2007), *Le capital immatériel, première richesse de l'entreprise*, 13 pages.

Flint D. (1988), *Philosophy and principles of auditing*, London: Macmillan Education.

Gibbins M., McCracken S.A. & Salterio S.E. (2005), “Negotiations over accounting issues : The congruency of audit partner and chief financial officer recalls”, *Auditing : A Journal of Practice and Theory*, Vol. 24, Supplement, p 171 - 193

- Gintrac F. et Meunier I. (2004), « Les goodwills en IFRS seront-ils plus faciles à analyser ? », *Echanges*, Dossier les incorporels, n° 214, p. 32-34.
- Glaser B.G. et Strauss A.L. (1967), *The discovery of Grounded Theory – Strategies for Qualitative Research*, Weidenfeld and Nicolson, 265 pages.
- International Accounting Standards Board (2006), *Normes internationales d'information financière (IFRS)*, Londres, 2062 pages.
- Jaudeau B. (2004), « IFRS 3 – Regroupements d'entreprises et révisions de IAS 36 et 38 », *La revue fiduciaire comptable*, n° 306, p. 21-33.
- Karklins-Marchay A. (2006), « Avec les normes IFRS, les entreprises ont de plus en plus besoin d'évaluateurs », *Option Finance*, n° 876, p. 41-42.
- Karklins-Marchay A. et Magnan Y. (2006), « Evaluation : tout le monde en parle », *Option Finance*, Le guide de l'évaluation Ernst & Young, Hors-série n° H12, p. 3.
- KPMG (2005), *IFRS 2005 : révolution ou simple retouche pour les groupes de la distribution ?*, 60 pages.
- Martory B. et Verdier F. (2000), « Comment traiter le goodwill ? Pratique d'une théorie, théorie d'une pratique », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, Vol. 2, septembre, p. 175-193.
- Mautz R.K. et Sharaf H.A. (1961), *The philosophy of auditing*, American Accounting Association.
- Miles M. et Huberman A. (1994), *Qualitative Data Analysis*, 2ème éd., Thousand Oaks Sage.
- Muller III K. A. et Riedl E. J. (2002), “External Monitoring of Property Appraisal Estimates and Information Asymmetry”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 40, n° 3, p. 865-881.
- Pentland B.T. (1993), “Getting comfortable with the numbers: auditing and the micro-production of macro-order”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 18, n° 7/8, p. 605-620.
- Power M. (1992), “The politics of brand accounting in the United Kingdom”, *The European Accounting Review*, Vol. 1, n° 1, p. 39-68.
- Ramirez C. (2003), « Du commissariat aux comptes à l'audit : les Big 4 et la profession comptable depuis 1970 », *Actes de la recherche en sciences sociales*, Vol. 146, n°1, p 62-79
- Richard C. et Reix R. (2002), “Contribution à l'analyse de la qualité du processus d'audit : le rôle de la relation entre le directeur financier et le commissaire aux comptes », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, Tome 8, Vol. 1, mai, p. 151-174.
- Sailler F. (2006), « Le « PPA préliminaire », une analyse indispensable pour optimiser les opérations d'acquisition », *Option Finance*, Le guide de l'évaluation Ernst & Young, Hors-série n° H12, p. 9-12.
- Zhang I. et Zhang J. (2007), “Accounting Discretion and Purchase Price Allocation after Acquisitions”, Congrès de l'American Accounting Association “Financial Accounting & Reporting Section”, 55 pages.