

Comment évaluer ses actifs incorporels ?

par Maurice Nussenbaum, associé, Sorgem Evaluation, expert financier près la cour d'appel de Paris, et Guy Jacquot, responsable évaluation des actifs incorporels, Sorgem Evaluation, expert près la cour d'appel de Paris

Les systèmes de normalisation comptable français, internationaux et américains ont des conceptions différentes des actifs incorporels qu'une entreprise peut enregistrer dans ses comptes consolidés et des méthodes de suivi de leur valeur.

Cette question a une grande importance, dans la mesure où les traitements comptables auxquels elles renvoient affectent l'image que donnent les comptes consolidés des performances d'un groupe et de la structure de son bilan.

La position retenue détermine, en effet, la part de l'écart de première consolidation que l'on peut affecter à des actifs incorporels identifiables, le mode de valorisation de ces actifs, leur durée d'amortissement et les règles de dépréciation qu'il convient de suivre.

La première partie de l'article est consacrée aux analyses que font les différents systèmes de normalisation de la nature des actifs incorporels qu'une entreprise peut inscrire dans son bilan consolidé.

Trois référentiels sont envisagés : les normes françaises, les normes internationales de l'International Accounting Standard Board (IASB), et les normes américaines du Financial Accounting Standard Board (FASB).

La deuxième partie présente les tests de suivi de la valeur des actifs incorporels prévus par ces normes (test d'impairment).

La troisième partie de l'article s'attache aux conséquences de l'évolution des normes pour l'évaluateur confronté à l'analyse des composantes de l'écart de première consolidation.

L'intérêt de cette mise en perspective est multiple. Celle-ci permet tout d'abord de com-

prendre les limites des comparaisons entre des bilans présentés dans des référentiels différents.

Elle concerne ensuite toute entreprise confrontée à l'éventualité d'un changement de normes ou à la nécessité de présenter ses comptes consolidés selon plusieurs référentiels.

Comme l'ont montré les évolutions récentes des normes américaines, les systèmes de normalisation sont en évolution permanente ; de ce fait, cette mise en perspective permet aussi d'identifier les enjeux d'une éventuelle évolution de la position française vers les systèmes internationaux ou américains.

I. LES ACTIFS INCORPORELS ET L'ECART DE PREMIERE CONSOLIDATION

1. La généralisation du «purchase accounting»

Quand une société prend le contrôle d'une autre société et l'intègre dans son périmètre de consolidation, elle constate très souvent l'existence d'un écart entre le prix payé et la valeur qui ressort des comptes de la société acquise.

L'approche française, comme les normes IAS, considère que l'écart de première consolidation doit être décomposé en un «écart d'évaluation» qui correspond à la revalorisation des actifs et passifs identifiables de l'entreprise, et en un solde résiduel, fréquemment appelé «survaleur» (ou écart d'acquisition, ou encore goodwill).

Le prix d'acquisition est ainsi réparti en trois composantes :

- les actifs et passifs figurant au bilan de l'entreprise acquise, réévalués à la date d'acquisition ;
- les actifs et passifs ne figurant pas au bilan mais dont la valeur est identifiable ;
- et le goodwill, ou survaleur.

Dans de nombreux secteurs, les incorporels représentent une part essentielle de la valeur des sociétés. Or cette valeur est souvent absente des bilans, dans la mesure où les principaux référentiels ne permettent pas de comptabiliser les actifs incorporels créés.

L'affectation de l'écart de première consolidation conduit ainsi très souvent à l'évaluation des actifs incorporels de la société acquise.

Jusqu'à récemment, le FASB admettait, à côté de cette méthode dite du «purchase accounting» (méthode de l'acquisition), une autre approche, dénommée «pooling of interests» (mise en commun d'intérêts).

Cette approche permettait de ne pas comptabiliser l'écart de première consolidation et d'inscrire les actifs acquis dans les comptes consolidés à leur valeur nette comptable.

Le «pooling of interests» a été très largement utilisé par les entreprises américaines, qui pouvaient ainsi effacer une grande partie de l'impact d'une acquisition sur leurs résultats consolidés du fait de la non-réévaluation des actifs amortissables.

En abandonnant le «pooling of interests» au profit du «purchase accounting», et en publiant, en juin 2001, deux textes de référence (statement n° 141 et n° 142) le FASB a relancé l'ensemble des débats sur la nature des actifs incorporels que l'on peut inscrire dans un bilan consolidé et sur leur mode de valorisation.

2. La définition des actifs incorporels identifiables

a. La comparaison entre la norme française et la norme IAS

La norme française définit les actifs et passifs identifiables comme des éléments que l'on peut évaluer séparément dans des conditions permettant un suivi de leur valeur.

Elle précise que l'affectation d'une partie de l'écart de première consolidation à un actif incorporel n'est possible que si son évaluation peut être faite selon des critères objectifs et pertinents essentiellement fondés sur les avantages économiques futurs qu'il permettra de dégager ou sur sa valeur de marché.

Elle cite alors comme actif incorporel identifiable les brevets, les marques et les parts de marché, mais la définition permet aussi d'ajouter d'autres actifs incorporels, comme les listes de clients.

La norme IAS (IAS 38) considère, elle aussi, qu'un actif incorporel est identifiable si on peut lui rattacher des avantages économiques futurs et si on peut l'évaluer de manière fiable.

Elle met cependant comme condition supplémentaire la possibilité pour l'entreprise de contrôler l'élément incorporel.

L'IASB considérant que ce contrôle résulte généralement de droits légaux opposables aux tiers, son approche revient, en fait, à exclure les parts de marché et les fichiers clients de la liste des actifs incorporels identifiables.

Cette position réduit mécaniquement les possibilités d'affectation de l'écart de première consolidation à des actifs incorporels identifiables. Elle conduit aussi, en pratique, à une définition des marques beaucoup plus restrictive que dans l'approche française.

En effet, en permettant d'activer les parts de marché, l'approche française a conduit les entreprises et leurs auditeurs à accepter une définition assez large de la marque qui inclut la valeur de la clientèle.

Cette conception, qui facilite l'analyse de l'écart de première consolidation et, par suite, le suivi de son affectation, s'appuie sur une réalité économique : la marque et la part de marché sont, le plus souvent, deux actifs incorporels complémentaires. La marque permet de conforter la part de marché ; de même, la part de marché exprime la force de la marque.

En excluant toute possibilité d'activation des parts de marché et des fichiers clients, IAS 38 remet en question cette approche et fait de l'analyse du partage entre la valeur de la marque et celle des autres actifs incorporels un élément essentiel de l'étude de l'affectation de l'écart de première consolidation.

Le deuxième point de définition sur lequel s'opposent les normes françaises et IAS a trait à la durée de vie des actifs incorporels.

Le référentiel français considère, en effet, que les marques (et les parts de marché) ne sont pas amortissables, alors que l'IASB retient l'amortissement systématique de tous les actifs incorporels avec un maximum de vingt ans, sauf cas exceptionnels.

Cette question est d'importance puisque l'amortissement systématique des actifs incorporels réduit l'intérêt d'une analyse détaillée de la part de l'écart de première consolidation affectable aux marques.

b. La position du FASB (statement 141 et 142)

Pour le FASB, un actif incorporel est identifiable s'il résulte de droits juridiques ou contractuels, ou encore s'il est séparable, c'est-à-dire s'il peut être vendu, transféré, concédé ou échangé. Cette définition permet d'inscrire au bilan consolidé des actifs incorporels que l'IAS 38 ne reconnaît pas comme tels, puisque le contrôle juridique n'est plus une condition nécessaire.

Le critère de droit contractuel permet ainsi au FASB d'inclure dans sa liste d'actifs incorporels les accords de non-concurrence, ou encore les relations contractuelles avec des clients.

Le critère de séparabilité lui permet d'ajouter

les listes de clients, les relations clients non contractuelles, les technologies non brevetées, ou encore les bases de données.

Si cette approche est plus large que celle d'IAS 38, elle est, par contre, très éloignée de la position française.

Elle conduit, en effet, à accroître le nombre d'actifs incorporels sur lesquels affecter l'écart de première consolidation.

La liste non exhaustive que cite le FASB 142 comprend ainsi plus de 30 types d'actifs incorporels.

Cette exigence de détail est renforcée par l'accent qui est mis sur la nécessité d'évaluer les actifs incorporels au niveau des unités opérationnelles (reporting units), qui servent aussi de base aux tests d'impairment (cf. infra).

Le principe d'une évaluation des actifs incorporels à un niveau plus fin que celui de l'entreprise n'est pas spécifique à la norme américaine.

On le retrouve dans les normes IAS, qui préconisent toutefois une évaluation à hauteur des unités génératrices de cash-flow (cash generating units), entités qui peuvent être différentes des reporting units.

Il n'est pas non plus exclu des normes françaises, même s'il n'est pas explicitement mis en avant.

L'autre innovation des dernières publications du FASB touche la durée de vie des actifs incorporels.

En rupture par rapport à leur position antérieure, les dernières normes américaines considèrent, en effet, que l'amortissement n'est pas nécessaire si la durée de vie de l'actif incorporel n'est pas déterminable. En pratique, cet avis revient notamment à considérer que les marques ne sont pas amortissables.

3. La valorisation des actifs incorporels à leur entrée dans le bilan consolidé

a. Le rappel des méthodes d'évaluation des actifs incorporels

Les actifs incorporels sont traditionnellement évalués selon trois types d'approches : par les coûts, par leur valeur de marché et par leur valeur de rentabilité.

Les approches par les coûts consistent à estimer le coût historique de constitution de l'actif ou les investissements nécessaires à sa reconstitution. Les approches par le marché s'appuient, en premier lieu, sur l'examen de ventes portant sur des actifs incorporels comparables.

Pour certains actifs (en particulier les marques et les brevets), elles peuvent aussi reposer sur l'examen du marché de la location d'éléments incorporels similaires.

La méthode revient alors à estimer la redevance que peut théoriquement justifier l'actif à évaluer, puis à multiplier cette redevance par un coefficient choisi de manière empirique ou

en fonction de prévisions de chiffre d'affaires.

Les approches fondées sur la rentabilité valorisent l'actif incorporel en fonction des revenus prévisionnels qui lui sont spécifiquement attribuables.

b. La position des différentes normes

Les normes françaises, internationales et américaines se rejoignent en préconisant une valorisation des actifs incorporels sur la base de leur juste valeur (fair market value).

Toutes trois considèrent que la «fair value» correspond à la valeur de marché lorsqu'il existe un marché actif pour des biens similaires.

Elles se distinguent cependant dans la méthode à suivre en cas d'absence de marché actif.

La norme française met en avant la valorisation des actifs incorporels, fondée sur les avantages économiques futurs qu'elle permettra de générer, c'est-à-dire sur leur valeur de rentabilité.

Elle n'exclut pas pour autant d'autres méthodes de valorisation si celles-ci correspondent aux pratiques du secteur en question.

Les normes IAS et américaines sont, encore une fois, plus strictes, puisqu'elles ne recommandent en l'absence d'une valeur de marché que l'évaluation des actifs incorporels à partir des flux nets de trésorerie qu'ils sont susceptibles d'engendrer (méthode dite des «discounted cash-flows» ou encore DCF).

Cette préconisation ne concerne pas uniquement la valorisation des actifs incorporels lors de leur entrée dans le bilan consolidé. Elle constitue aussi la base des méthodes de suivi de ces valeurs (cf. infra, test d'impairment).

La mise en avant par l'IAS et le FASB de la méthode des DCF n'exclut pas totalement les approches de valorisation fondées sur les coûts de constitution ou de reconstitution qui sont traditionnellement utilisés, notamment pour les logiciels.

Elle rappelle, en revanche, que les coûts ne constituent des références de valorisation que si la valeur actuelle des revenus futurs attendus de l'actif incorporel permet de les couvrir.

II. LES TESTS D'IMPAIRMENT

Le fait d'inscrire un actif incorporel dans le bilan implique d'en suivre sa valeur dans le temps afin de pouvoir être certain que la valeur recouvrable de l'actif (le maximum entre le prix de vente de l'actif, s'il existe un marché permettant de le déterminer, et sa valeur d'utilité) est au moins égale à sa valeur nette comptable.

En France, la COB prévoit qu'il appartient aux dirigeants de déterminer quels sont les critères chiffrés, objectifs et vérifiables, année après année, sur lesquels la valeur des éléments incorporels inscrits à l'actif peut être fondée (COB, 1991, p. 10, X, 1991). Cela signifie qu'elle ne privilégie pas a priori une méthode d'évaluation

par rapport à une autre, ce qui est conforme avec la démarche française consistant à privilégier des approches multicritères.

Les normalisateurs de l'IASB et du FASB, pour leur part, ont souhaité encadrer ces démarches de vérification et de suivi de la valeur dans le temps. C'est cette méthodologie que l'on appelle test d'impairment, ou encore test de dépréciation.

Les modalités d'élaboration de ces tests sont définies dans les normes FAS 121 (statement of financial accounting standards), FAS 144 et FAS 142 pour les normes américaines et dans l'IAS 36 (International Accounting Standards) pour les normes internationales.

Ces tests de dépréciation se caractérisent par leur formalisme et le mode de valorisation des actifs à travers des cash-flows futurs générés soit au niveau de reporting units (FAS), soit de cash generating units (IASB). Ces cash-flows font l'objet d'une actualisation au moyen d'un taux dont les modalités de calcul sont définies avec précision.

Nous ne reviendrons pas sur les définitions des unités d'évaluation puisqu'elles sont identiques à celles qui permettent de définir la valeur des actifs considérés.

Nous insisterons sur les autres particularités des référentiels internationaux et américains : durée d'amortissement, périodicité des tests, nature des tests, traitement du goodwill, fixation des paramètres de calcul.

1. La durée d'amortissement des actifs incorporels identifiables

Comme nous l'avons indiqué précédemment, l'IASB considère que tous les actifs incorporels identifiables doivent être amortis sur leur durée de vie utile, qui ne saurait excéder vingt ans, sauf cas exceptionnels.

Le SFAS 141 range les actifs incorporels en deux catégories, selon que leur durée de vie utile est déterminée ou non. Les premiers font l'objet d'amortissement sur la durée de vie utile, les autres non.

Dans les deux normes, la durée de vie utile est définie comme la période durant laquelle l'actif considéré contribue directement ou indirectement aux cash-flows de l'entité analysée (reporting unit ou cash generating unit).

Cette durée de vie est fonction à la fois de la durée d'utilisation de l'actif, des droits de protection légale dont il bénéficie (cas de brevets ou des marques) et de l'état du marché.

2. La périodicité des tests d'impairment

Pour les actifs faisant l'objet d'un amortissement, les normes FAS 121 et 144 (qui remplace la 121) ainsi que l'IAS 36 n'indiquent pas de périodicité fixe de révision de valeurs. Il est uniquement précisé qu'une dépréciation doit être

constatée dès lors que la valeur recouvrable est inférieure à la valeur comptable.

Les FAS 121 et 144 précisent également que si des événements permettent de penser qu'il en sera ainsi, alors les tests d'impairment doivent être mis en œuvre. Elles prévoient toutefois que la durée de vie utile de l'actif incorporel doit être réestimée à chaque clôture, de manière à s'assurer que la durée d'amortissement n'est pas modifiée.

Par contre, la norme FAS 142 a précisé que pour les actifs incorporels qui ne font pas l'objet d'amortissement, c'est-à-dire ceux dont la durée de vie est indéterminée, les tests d'impairment sont nécessairement effectués tous les ans et non seulement lorsque des événements permettent de penser qu'une provision est nécessaire.

Ces actifs ne peuvent, en effet, satisfaire au test de recouvrabilité des cash-flows non actualisés prévus dans le SFAS 121 (cf. infra), puisqu'ils ont une durée de vie indéterminée.

3. La nature des tests d'impairment

a. Les normes IAS

Les normes IAS prévoient qu'une perte devra être enregistrée si la valeur recouvrable de l'actif est inférieure à sa valeur comptable.

La valeur recouvrable est la valeur la plus élevée entre le prix de vente net de l'actif et sa valeur d'utilité.

La valeur d'utilité correspond à la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs estimés attendus de l'utilisation de l'actif et de sa sortie à la fin de sa durée de vie utile.

b. Les normes américaines

Contrairement aux référentiels français et internationaux, les normes américaines considèrent que la dépréciation constatée à l'issue des tests d'impairment est irréversible.

Cette position les a conduites à distinguer des tests différents pour les actifs incorporels amortissables et les actifs non amortissables.

Pour les actifs incorporels non amortissables, le test consiste à comparer la valeur nette comptable à la juste valeur.

La juste valeur constitue le montant pour lequel l'actif pourrait être échangé (acheté ou vendu) entre les parties bien informées agissant dans des conditions de concurrence normale. De ce fait, des prix de marché constituent la meilleure représentation de la juste valeur. Cependant, même s'il existe un prix de marché pour l'entité globale à laquelle se rattache le segment considéré, il n'est pas certain que l'on puisse inférer de la valeur de marché de l'entité globale celle de l'unité considérée.

En l'absence de prix de marché, on se reportera aux meilleures informations disponibles, qu'il s'agisse de prix de comparaison ou de valeur actuelle des cash-flows associés à l'unité considérée. Pour les actifs incorporels amortissables, du fait

du caractère irréversible de la provision, il a été proposé dans la norme FAS 144 (comme dans la FAS 121, § 63) un test préalable qui consiste à calculer la somme des cash-flows futurs non actualisés et hors frais financiers.

Le test d'impairment de ce type d'actif incorporel est ainsi conduit en deux temps :

– la comparaison des cash-flows non actualisés avec la valeur comptable et dépréciation si cette dernière est supérieure ;

– la comparaison de la juste valeur avec la valeur nette comptable et dépréciation si cette dernière est supérieure.

4. Le cas particulier du goodwill

Les normes internationales, comme les normes françaises, considèrent que le goodwill doit être amorti. Les premières ne précisent pas la durée d'amortissement. Les secondes retiennent une durée maximale de vingt ans, sauf cas exceptionnels.

Compte tenu de l'impossibilité de définir sa durée de vie utile, les normes américaines ont pour leur part conclu que le goodwill ne devait pas être amorti et que, de ce fait, il ferait l'objet d'un test de dépréciation mené de la même manière que pour les actifs incorporels non amortissables.

En contrepartie, le FASB a considéré que les tests de dépréciation du goodwill devaient être conduits au niveau d'agrégation suffisamment fin de la « reporting unit ».

Le test de dépréciation consiste à comparer la juste valeur implicite du goodwill de la reporting unit avec la valeur comptable de ce goodwill (valeur dans les comptes).

Si la valeur comptable dépasse la juste valeur, la différence est considérée comme une perte qui ne peut être reprise et qui ne peut excéder la valeur comptable du goodwill.

La détermination de la juste valeur implicite du goodwill se calcule, comme pour l'évaluation du goodwill, par différence entre la juste valeur de l'entité considérée et celle de l'ensemble des actifs et des passifs identifiés. Cette différence est obtenue en affectant le prix d'achat global aux différentes entités considérées, afin de déterminer par différence la valeur du goodwill (cf. norme FAS 141, § 35-38).

Cette approche soulève la question de la séparation entre le goodwill créé en interne du goodwill acquis. Le FASB reconnaît que généralement le goodwill acquis est progressivement remplacé par le goodwill généré en interne, mais considère que cela n'est pas essentiel pour sa reconnaissance comptable, l'important étant que sa valeur globale soit maintenue, notamment à travers des dépenses marketing adéquates, comme c'est le cas pour les marques.

5. L'évaluation par les cash-flows et les taux d'actualisation

La norme IAS 36 considère que l'évaluation par les cash-flows doit être réalisée à l'aide d'un taux d'actualisation reflétant les appréciations actuelles du marché, de la valeur temps de l'argent, et des risques spécifiques de l'actif. Elle précise que le taux d'actualisation ne doit pas refléter les risques pris en compte dans les prévisions retenues pour les évaluations.

Afin d'inciter les évaluateurs à recourir à une technique de scénarios probabilisés plutôt qu'à une seule estimation des cash-flows futurs, les normes américaines préconisent la définition de plusieurs flux de cash-flows et l'utilisation d'un taux d'actualisation correspondant à un taux sans risque.

Le risque spécifique de l'actif considéré ainsi que les facteurs d'imperfection de marché tels que l'illiquidité doivent ainsi être pris en compte à travers un ajustement des cash-flows et non, comme dans l'approche de l'IASB, par l'adjonction d'une prime de risque au taux sans risque. Le FASB admet, d'autre part, l'utilisation d'une méthode de multiples de comparaison appliquée aux bénéfices ou au chiffre d'affaires à la place de la méthode des cash-flows dès lors que ces multiples sont connus avec suffisamment de précision.

6. Résumé des différentes étapes du test d'impairment selon les normes du FASB

En conséquence, il est possible de résumer les différentes étapes du test de dépréciation comme suit :

- l'identification des unités de reporting (reporting unit FASB) ou cash generating unit (IAS) ;
- l'affectation des actifs, passifs et écarts d'acquisition résiduels (goodwill) en valeur comptable aux reporting units identifiées ;
- pour les actifs amortissables, test en deux temps :

– une comparaison des cash-flows non actualisés avec la valeur comptable. Si cette dernière est supérieure, dépréciation éventuelle ;

– une comparaison de la juste valeur avec la valeur comptable et une inscription de l'écart négatif en perte non récupérable ultérieurement ;

- pour les actifs non amortissables ainsi que pour les écarts d'acquisition (goodwill), une comparaison de la juste valeur avec la valeur nette comptable et une inscription en perte. Impossibilité d'une reprise ultérieure de cette perte.

7. Les principales différences entre les normes américaines et les normes françaises et internationales

a. Les différences avec les normes françaises

Les normes françaises présentent une certaine imprécision quant au modus operandi si on les compare aux normes américaines et internationales.

Elles présentent cependant un caractère précurseur par rapport au revirement récent des normes américaines puisqu'elles reconnaissent, depuis l'avis du CNC de 1990, la possibilité d'inscrire au bilan des actifs non amortissables. En revanche, les écarts résiduels sont systématiquement amortis.

Il n'existe pas de méthodologie définie pour la réalisation des tests de dépréciation, les critères pouvant être définis par les dirigeants (critères chiffrés, objectifs et vérifiables, année après année, sur lesquels la valeur des éléments incorporels inscrits à l'actif peut être fondée - COB 1991, p. 10 ; X, 1991). L'essentiel étant la permanence des méthodes, qui constitue un principe comptable de base.

De ce fait, les dépréciations ne sont pas fréquentes et on constate qu'elles n'interviennent le plus souvent que pour constater une situation fortement détériorée.

b. Les principales différences avec les normes de l'IASB

- IASB ne reconnaît pas la possibilité de ne pas amortir les actifs incorporels. Une évolution dans le sens d'un rapprochement avec les normes américaines n'est pas à exclure.
- La perte comptabilisée peut être reprise si des événements ultérieurs justifient une modification des anticipations quant aux cash-flows futurs. Il y a là une différence importante avec les normes FAS 121, 144 et 142, qui n'admettent pas une telle reprise.
- Le test ne doit être effectué systématiquement au moins tous les ans que dans le cas où l'actif est amorti sur une durée supérieure à vingt ans ou bien n'est pas encore mis en service (IAS 38, § 99). Dans le cas contraire, la valeur recouvrable de l'actif n'est estimée que lorsqu'il existe une présomption qu'il puisse y avoir lieu à dépréciation.
- A la différence de la norme FAS 142, les cash-flows pris en compte constituent des valeurs attendues (best estimate), et non pas des valeurs résultant de l'examen de l'ensemble des scénarios possibles.
- Les pertes ou les reprises doivent donner lieu à information spécifique par classe d'actif dès lors qu'elles représentent un caractère substantiel.

III. LES CONSEQUENCES DE L'EVOLUTION DES NORMES POUR LES EVALUATEURS

Les nouvelles normes américaines vont dans le sens d'une étude de plus en plus détaillée et argumentée de la nature et de la valeur des actifs incorporels qu'exploite une entreprise. Les évaluateurs en charge de l'analyse de l'affectation de l'écart de première consolidation doivent réaliser une analyse approfondie des métiers de l'entreprise acquise et de ses marchés permettant :

- d'identifier les différents actifs incorporels actifs ;
 - de partager les résultats dégagés par l'entreprise entre ces différents actifs incorporels ;
 - et de choisir les paramètres de calcul de la valeur des actifs incorporels : durée de vie, prévisions de flux de trésorerie, taux d'actualisation.
- Les nombreuses missions d'analyse d'écart de première consolidation que nous avons menées au cours de ces dernières années nous ont permis d'élaborer un ensemble d'outils correspondant à ces préoccupations, comme la classe de risque et la grille de partage de la valeur des actifs incorporels.

1. La classe de risque

La classe de risque est un outil développé par Sorgem Evaluation pour analyser la volatilité des revenus futurs attribuables à l'actif incorporel qui peut être traitée soit à l'aide de différents scénarios, soit à l'aide d'une prime de risque dont le niveau détermine le taux d'actualisation. La classe de risque est définie à partir de la notation d'un ensemble de critères relatifs au marché de l'entreprise (croissance historique, structure concurrentielle...) et à l'actif incorporel lui-même (part de marché, image...). La démarche consiste à noter les différents critères, puis à positionner l'actif incorporel en fonction de la somme des notes attribuées au marché et de la somme des notes correspondant à l'actif incorporel (1).

		Position de l'actif incorporel / autres actifs incorporels			
	+	2	1	0	
	=	3	2	1	← Actif incorporel fort sur un marché fort
	-	4	3	2	
					→ Position du marché / autres marchés
					- = +

A chaque classe de risque est ensuite associée une fourchette de taux d'actualisation ou des hypothèses de résultats prévisionnels permettant d'élaborer des scénarios d'évolution.

2. Le partage de la valeur des actifs incorporels

Certains actifs incorporels peuvent être évalués de manière directe. C'est le cas des logiciels quand on peut se référer à leurs coûts de reconstitution. C'est aussi le cas des brevets donnés en licence, que l'on peut valoriser par la méthode des redevances. C'est encore le cas des actifs incorporels pour lesquels il existe un marché, par exemple les fréquences dans les télécommunications.

1. Cf. «Les marques, un actif à évaluer», Maurice Nussenbaum, La Revue Banque, n° 55, avril 1991

L'évaluateur est cependant fréquemment confronté à un ensemble d'actifs incorporels dont certains sont identifiables au sens des normes, mais pour lesquels il ne peut isoler des flux spécifiques de revenus.

Le cas le plus fréquent est celui de la marque et de la clientèle.

La méthode que nous avons développée pour résoudre cette difficulté comprend deux étapes.

- La première étape consiste à définir le résultat attribuable aux actifs incorporels analysés. Ce résultat est égal à la différence entre le résultat d'exploitation de l'activité après impôts et la rémunération à un taux «normal» (coût moyen du capital) des capitaux permanents nécessaires à l'exploitation de l'actif incorporel (immobilisations corporelles + besoins en fonds de roulement + valeurs des incorporels déjà estimées) ;

Résultat attribuable aux actifs incorporels = RE après IS - rémunération des CPNE

- La deuxième étape consiste à apprécier le rôle de chaque actif incorporel vis-à-vis des facteurs clés de succès de l'activité considérée.

Une grille de partage permet alors de déterminer la règle de répartition de la valeur entre les différents actifs incorporels.

Le schéma ci-dessous présente la grille que nous utilisons dans le cas des marques.

	↑ Apport des autres actifs incorporels			
Fort	20 %	1/3	50 %	
Modéré	1/3	50 %	2/3	
Faible	50 %	2/3	80 %	
	Faible	Modéré	Fort	→ Apport de la marque

CONCLUSION

Par rapport à la position française, l'évolution des normes américaines et internationales a d'abord été caractérisée par une plus grande rigueur dans les conditions d'activation et d'amortissement des actifs incorporels.

L'évolution récente des normes américaines marque un revirement, en excluant l'amortissement du goodwill et des actifs à durée de vie indéterminée. Elle associe à cette position des conditions très précises pour le suivi de leur valeur dans le temps.

Cette multiplicité des normes crée cependant des difficultés particulières pour les entreprises qui doivent publier leurs comptes en suivant simultanément plusieurs référentiels comptables. En outre, cette évolution vers une image plus fidèle ne prend en compte qu'un aspect de la réalité économique puisque, si les comptes consolidés peuvent refléter la valeur d'utilité des actifs incorporels acquis, il n'en est pas de même pour celle des actifs créés ■

Définitions

Juste valeur	Prix auquel un bien pourrait être échangé ou une dette réglée entre des parties bien informées et négociant en toute indépendance (IAS 22).
Valeur recouvrable	Valeur la plus élevée entre le prix de vente de l'actif et sa valeur d'utilité (IAS 36).
Valeur d'utilité	Valeur actualisée des flux de trésorerie futurs attendus de l'utilisation continue d'un actif et de sa sortie à la fin de sa durée d'utilité (IAS 36).
Marché actif	Marché pour lequel sont réunies les conditions ci-après : (a) les éléments négociés sur ce marché sont homogènes, (b) on peut normalement trouver à tout moment des acheteurs et des vendeurs consentants, (c) les prix sont mis à la disposition du public.

Le thème de notre prochain dossier

Les normes IAS : quels enjeux pour les entreprises ?

Rubrique coordonnée par Frédérique Garrouste

L'expertise d'Option Finance n° 679
 Pour compléter votre collection, téléphonez au 01 46 48 49 46.