

La reconnaissance du capital immatériel : un outil pour la croissance

Par Caroline de MAREUIL-VILLETTE, Associée co-fondatrice du cabinet ICOSA de conseil en propriété intellectuelle, membre de l'Association des Experts en Evaluation d'Entreprises (A3E) et Julien HERENBERG, Associé co-fondateur du cabinet OPSIONE GROUP Audit – Expertise – Conseil, membre de l'Association des Experts en Evaluation d'Entreprises (A3E), membre de la Commission Evaluation de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes

Force est de constater qu'à ce jour, la reconnaissance des immatériels au bilan des entreprises se réalise dans un contexte très restreint qu'est l'exercice d'allocation du prix d'acquisition (PPA¹) dans le cadre d'un regroupement d'entreprise (norme IFRS et règl. CRC 99-02). Cependant, même à cette occasion, les actifs immatériels qui émergent n'expliquent pas la majorité du prix payé.

A ce titre, l'ESMA (*European Securities and Market Authorities*) a constaté, dans le cadre d'une étude réalisée en juin 2014 sur le traitement comptable des opérations de croissance externe, que 89% de ces opérations dégagent un *goodwill*, c'est-à-dire que le prix payé est supérieur à l'actif net comprenant sa réévaluation et la reconnaissance des actifs incorporels identifiés². De même, et cela interpelle davantage, 54 % du prix s'explique uniquement par un *goodwill* (résiduel), c'est-à-dire un actif incorporel non qualifié ou assimilé bien trop souvent aux "synergies", sans autre explication.

Dans un monde aussi innovant protégé par des procédés brevetés, des marques déposées, des logistiques de distribution considérables, il peut être étonnant de constater encore des parts de *goodwill* résiduel si significatives dans la comptabilité privée. Quels sont les freins à cette reconnaissance ? Pourquoi faudrait-il aller plus loin dans la reconnaissance des immatériels ? Quels sont les facteurs et acteurs utiles à ces besoins grandissants de reconnaissance des immatériels ?

Freins à la reconnaissance des immatériels

Après quasiment 10 ans d'application des normes IFRS, les actifs immatériels reconnus sont devenus régulièrement les mêmes (relations clientèles, marques, logiciels, licences etc... dans leur ordre d'importance)³. Nous assistons à un phénomène d'autoréalisation, c'est-à-dire qu'il est d'usage de qualifier les actifs immatériels en fonction des pratiques qui ont déjà eu lieu dans le même secteur sans faire d'effort d'adaptation et de démonstration des immatériels straté-

giques acquis, alors que les entreprises sont de plus en plus innovantes et capitalisent toujours plus de connaissances, de procédés, de technicité. Comment reconnaître l'immatériel ou l'innovation créée par les entreprises si les experts susceptibles de faire reconnaître comptablement cette richesse n'innovent pas eux-mêmes dans leur approche de la création de valeur ?

- L'un des premiers freins serait donc l'application du principe analogique sans approfondissement suffisant des sources de création de valeur, même si elles sont supposées se dégager dans le futur. De toute évidence, il n'y a aucune réponse simple si l'on doit expliquer la valorisation induite par la dernière levée de fonds record réalisée par Blablacar, mais il paraît sain de s'interroger sur la qualification du ou des immatériels sur lesquels cette valeur s'assoit.

- Un deuxième frein, et des moins défendables à notre avis, semble être le fait que l'on qualifie et évalue ce que l'on a l'habitude de reconnaître. Ainsi, pourquoi vouloir évaluer autre chose qu'une relation clientèle (actif le plus souvent reconnu) alors que les ou la méthode qui permet d'y arriver est désormais rodée

et bien connue des spécialistes ? Mais n'est-ce pas prendre le problème à l'envers ? Est-ce la technique qui doit guider la qualification et la reconnaissance ou plutôt la technique qui doit s'adapter au modèle de l'entreprise ?

- Ce qui amène à un autre frein qui consiste en la bonne compréhension du *business model* de l'entreprise et de ses sources de création de valeur. Outre les aspects de réglementation comptable, l'existence d'une relation clientèle n'est-elle pas la résultante d'une combinaison d'autres actifs immatériels qui a permis l'obtention, au final, d'une relation clientèle observable ? Auquel cas cette relation clientèle, majoritairement reconnue dans les PPA, est un immatériel généré par d'autres immatériels qui auraient beaucoup plus de valeurs en réalité. Ce sont ces derniers qu'il s'agirait d'identifier, qualifier et évaluer de la meilleure des façons.

- Enfin, vient le frein des compétences et donc du coût à engager pour mettre en œuvre ces études. Si elles sont évidentes mais restent confidentielles lors des *due diligences* stratégiques engagées par les grandes entreprises et les fonds d'investissements, ces études sont encore moins bien perçues par les PME-ETI qui pourraient pourtant avoir davantage à mettre en avant leurs actifs immatériels.

Aller plus loin dans la reconnaissance des immatériels et leur évaluation

Si les freins sont nombreux, (seuls quelques-uns sont cités ci-avant), il faut être convaincu de l'intérêt d'approfondir le travail d'identification et d'évaluation des incorporels pour s'y engager. La reconnaissance des immatériels n'est pas qu'une affaire de reporting comptable et de risque de voir les *goodwill* se déprécier du jour au lendemain ou de préférer anticiper l'amortissement d'actifs amortissables. L'exercice d'identification, de qualification et d'évaluation des immatériels, présente *a priori* deux

1. Purchase Price Allocation.

2. ESMA, "Review on the application of accounting requirements for business combination in IFRS financial statements", 16 juin 2014/ESMA/2014/643.

3. Voir "Regroupement d'entreprises : peut-on encore parler de PPA ?", *Cahier de l'Académie des sciences et techniques comptables et financières* n° 29, juillet 2015.

vertus dans les pays développés dominés par les secteurs des services.

Montrer la création de richesse présente et à venir

La reconnaissance des actifs immatériels est une façon de mettre en évidence la qualité de sa stratégie, la valeur des actifs sous-jacents sur lesquels repose l'ensemble de la valeur de l'entreprise. La connaissance accumulée dans les entreprises, le savoir-faire marketing et commercial, les procédés, les marques etc... sont autant d'éléments immatériels dont la valeur est telle qu'elle permet à minima la stabilité dans un monde très changeant et au mieux une croissance et une rentabilité, lorsque l'environnement général des sociétés occidentales ne le laisse pas entrevoir. Il a été récemment répété que la France est le « paradis pour les start up », que la politique soutient massivement l'innovation etc...

Il en va de même pour les marques : on se rappelle la marque *Gillette*, rachetée en février 2005 par le groupe *Procter et Gamble* pour 57 milliards de dollars, ce qui représentait 41 fois les résultats comptables de la société *Gillette*. Plus récemment, différents classements, comme par exemple *Interbrand*, ont été publiés sur la valeur des marques : lorsque, début 2014, le classement *BrandZ Top 100 2014* du cabinet *Milward Brown* a publié que la marque *Google* avait dépassé la marque *Apple*, avec 158 milliards de dollars de valorisation, l'affaire avait fait grand bruit.

Mais qu'en est-il de la mesure afférente ? Où apparaît-elle dans les sociétés ? Et mieux encore, où apparaît-elle dans la croissance du PIB national ? Un système comptable, public et privé, ouvrant la porte à la reconnaissance d'un maximum d'actifs immatériels serait probablement de nature à favoriser la reconnaissance de la création de richesse. Il n'est pour autant pas nécessaire d'ouvrir la porte à des pratiques douteuses car les effets pervers seraient pires que l'effet bénéfique qui suit.

Faciliter le financement des entreprises

La reconnaissance de la création de valeurs immatérielles par les entreprises deviendrait fondamentale pour l'avenir

des financements levés. Le financement est souvent octroyé en retour de garanties opposables, de nantissements. Les valeurs immatérielles reconnues sont des moyens de garantir des financements et donc d'en obtenir davantage. Historiquement, les fonds de commerce ont été régulièrement mis en nantissement, ce qui sous-entend qu'une part importante d'immatériels garantit déjà les financements. Mais on se souvient également qu'*Alcatel Lucent* avait nanti l'ensemble de son portefeuille de brevets en 2012 contre un emprunt de 2 Mds d'euros. Cette pratique de garantie par de l'immatériel *stricto sensu* n'est pas la plus courante mais elle tend les bras aux entreprises, la Chine ayant déjà pris une avance sur cette pratique.

Faciliter le financement des entreprises par leurs immatériels, passe nécessairement par l'étude sérieuse du portefeuille d'immatériels, sa qualification et sa valorisation.

Facteurs-clés d'une bonne reconnaissance des immatériels utiles au financement des entreprises

La reconnaissance et l'évaluation de ces immatériels notamment des brevets, marques ou tout ce qui relève de la propriété intellectuelle, procédés, etc... c'est-à-dire ce qui est juridiquement démontrable doit se faire avec le plus grand sérieux pour venir garantir des financements dont le montant est parfaitement connu et non contestable. L'exercice est certes complexe mais serait fortement utile.

Pour cela les financiers et les comptables doivent faire tomber les cloisons avec les spécialistes de la stratégie, du marketing, de la propriété intellectuelle ou industrielle, pour essayer de parler le même langage, de partager la même vision du modèle économique et le traduire le plus fidèlement possible.

Des recommandations pour mener au mieux les travaux d'expertise sont abordées dans la méta-norme ISO 10668 "Évaluation d'une marque – exigences pour l'évaluation monétaire d'une marque", qui montre déjà la nécessité

de combiner une expertise juridique avec une expertise comptable, financière et marketing. Les ingrédients facilitateurs seraient certes une plus grande souplesse comptable et une obligation de rigueur dans l'évaluation, mais surtout l'utilisation au mieux des compétences variées qui sont requises pour obtenir des valeurs fiables sur lesquelles les banques pourraient s'appuyer.

Ce frein n'est pas des moindres, faire parler les experts de domaines différents n'a jamais été chose aisée et l'on voit rapidement pointer la question du budget à engager pour faire reconnaître les actifs les plus créateurs de valeur.

A titre d'exemple, lorsque le financement d'une start-up par la BPI requiert une condition indiscutable, à savoir que la propriété intellectuelle soit apportée à la société financée, il ne s'agit pas d'un simple "caprice" mais d'une condition préalable à tout financement en s'assurant que ce qui produira toute la valeur soit bien au plus près du financement octroyé. De toute évidence, il est difficile de demander à un financier d'évaluer un brevet apporté sur lequel est assise une start-up, sans que la question de la stratégie et des risques liés à la gestion de la propriété industrielle ne soit pas traitée. Le conseil en propriété intellectuelle sera alors un interlocuteur-clé de l'expert financier tout comme le chef d'entreprise qui démontrera toute sa stratégie régionale, nationale ou internationale. Inversement, le conseil en propriété intellectuelle ne peut plus s'épargner, lors de son accompagnement, d'intégrer la dimension de la valeur et des financements que la gestion de la propriété intellectuelle qui lui est confiée suscite. Enfin, tout conseil devra savoir s'adapter à ce qui lui est présenté et non l'inverse.

Pour faciliter cela, les chefs d'entreprises, les conseils en toute matière espèrent une plus grande ouverture des règles comptables et si nous n'en avons pas parlé jusqu'à présent parce qu'elle constitue peut-être le frein le plus important, une règle fiscale favorable à la reconnaissance des actifs immatériels créés, sans pour autant une application radicale de la fiscalité sur l'assiette des valeurs créées. ■