

LA LETTRE DE XAVIER PAPER

WWW.XAVIERPAPER.COM

Numéro 87

octobre 2015

EVALUATION D'UNE RELATION CLIENTELE : QUEL CHIFFRE D'AFFAIRES PROSPECTIF ?

L'exercice d'allocation du coût d'acquisition, qui s'applique lors de la prise de contrôle d'une société cible a pour objet, au sens de la norme IFRS 3 (Regroupements d'entreprises), de revaloriser l'ensemble des actifs et passifs de la société cible à leur juste valeur. Le cas échéant, ce processus conduit la société acquéreuse à identifier puis à évaluer une relation clientèle chez la société cible. En l'absence de marché portant sur les relations clientèles (et donc de prix observables sur des actifs similaires), la pratique des évaluateurs consiste à calculer la juste valeur de la relation clientèle à partir d'un modèle financier, le plus souvent la méthode des surprofits. La question qui se pose alors à l'évaluateur est de savoir s'il convient de retenir, comme assiette de calcul, un chiffre d'affaires prospectif *flat*, ou en augmentation légère à raison du taux d'inflation, ou le chiffre d'affaires tel qui ressort du business plan de la société cible. Ce dernier choix n'est pas neutre puisqu'il peut conduire à une augmentation significative de la valeur de la relation clientèle. Il semble dès lors légitime de s'interroger sur son fondement, en particulier au regard des normes IFRS.

METHODES DES SURPROFITS

Selon cette méthode, la juste valeur de l'actif incorporel est égale l'actualisation au taux de rémunération de l'actif des surprofits prévisionnels qu'il génère, le surprofit de l'exercice N correspondant à la marge opérationnelle après impôt dégagee par l'entreprise sous déduction de la charge capitalistique des actifs de support nécessaires à l'exploitation de l'actif évalué. Les principaux paramètres d'évaluation sont :

- les surprofits prévisionnels ;
- le taux d'impôt normatif à appliquer ;
- le taux d'actualisation (taux de rémunération exigé pour investir dans l'actif) ;
- les charges capitalistiques des actifs de support ; et
- la durée d'utilité.

Parmi les paramètres d'évaluation énumérés ci-avant, la question de la détermination de la marge opérationnelle pose question. En effet, cette dernière est calculée pour chaque période par application d'un taux de marge opérationnelle à la projection de chiffre d'affaires sur la durée d'utilité de la relation de clientèle, les évaluateurs utilisant généralement le chiffre d'affaires prévisionnel issu du business plan de la société cible. En pratique, ce dernier inclut le chiffre d'affaires généré par les nouveaux clients que la société cible espère conquérir ainsi que l'éventuelle augmentation de chiffre d'affaires des clients existants. Dès lors, retenir comme assiette de calcul de la marge opérationnelle le chiffre d'affaires issu du business plan de la société cible revient à surévaluer la valeur de la relation clientèle dans la mesure où ce traitement conduit à valoriser, d'une part des clients n'appartenant pas à la relation clientèle à la date d'évaluation, d'autre part de nouveaux contrats, même si ces derniers sont liés à des clients existants à cette date.

REPONSE DES NORMES IFRS

Les normes IFRS fournissent un éclairage intéressant à la problématique soulevée.

Concernant la prise en compte, ou non, du chiffre d'affaires relatif aux futurs clients de la société cible, le paragraphe B38 de la norme IFRS 3 précise ce qui suit :

« L'acquéreur intègre également au goodwill la valeur attribuée aux éléments qui ne répondent pas aux conditions d'un actif à la date d'acquisition. Par exemple, l'acquéreur pourrait attribuer une valeur aux contrats potentiels que l'entreprise acquise négocie avec des clients potentiels à la date d'acquisition. Etant donné que ces contrats potentiels ne sont pas eux-mêmes des actifs à la date d'acquisition, l'acquéreur ne les [...] »

[...] comptabilise pas séparément du goodwill. En conséquence, l'acquéreur ne doit pas effectuer un reclassement ultérieur en diminuant le goodwill de la valeur de ces contrats afin de tenir compte d'événements qui surviennent après la date d'acquisition [...]. »

La norme IFRS 3 confirme donc qu'il est nécessaire d'exclure du chiffre d'affaires prévisionnel les contrats relatifs aux futurs clients qu'ils soient, ou non, en cours de négociation ; la valeur associée à ces contrats fait partie intégrante du goodwill.

Concernant la prise en compte, ou non, des flux relatifs à l'augmentation, dans le futur, du chiffre d'affaires réalisé avec les clients existants, les tenants de cette position s'appuient sur le paragraphe B40 de la norme IFRS 3 qui indique ce qui suit :

« Les critères du caractère identifiable déterminent si une immobilisation incorporelle est comptabilisée séparément du goodwill. Cependant, les critères n'indiquent pas comment évaluer la juste valeur d'une immobilisation incorporelle et ne limitent pas les hypothèses utilisées pour l'estimation de la juste valeur d'une immobilisation incorporelle. Par exemple, l'acquéreur doit prendre en considération les mêmes hypothèses que les intervenants du marché, comme des attentes de renouvellements futurs de contrats, pour évaluer la juste valeur. Il n'est pas nécessaire que les renouvellements eux-mêmes répondent aux critères du caractère identifiable [...]. »

La norme IFRS 3 ne définit pas l'expression « renouvellement de contrat »¹. Néanmoins, au plan juridique, le contrat résultant d'un renouvellement est habituellement considéré comme étant un « *nouveau contrat résultant d'un accord exprès ou tacite des parties, destiné à prendre effet entre les mêmes parties à l'expiration d'un contrat antérieur pour une nouvelle période et en principe aux mêmes conditions* ». Selon cette définition, il apparaît donc que les renouvellements futurs de contrats visés au paragraphe B40 ne peuvent avoir pour effet une augmentation de chiffre d'affaires, dès lors que les termes et conditions des nouveaux contrats sont identiques à ceux des précédents contrats ; ceci est de nature à interdire un accroissement des avantages économiques associés aux nouveaux contrats par rapport aux anciens.

La norme IAS 38 relative aux immobilisations incorporelles confirme implicitement cette analyse puisqu'elle précise à quelles conditions il est possible de prendre en compte les renouvellements des futurs contrats. La norme IAS 38 indique ainsi au paragraphe 94 :

« La durée d'utilité d'une immobilisation incorporelle qui résulte de droits contractuels ou d'autres droits légaux ne doit pas excéder la période des droits contractuels ou d'autres droits légaux, mais elle peut être plus courte, en fonction de la période au cours de laquelle l'entité s'attend à utiliser l'actif. Si les droits contractuels ou autres droits légaux sont transférés pour une durée limitée susceptible d'être renouvelée, la durée d'utilité de l'immobilisation incorporelle ne doit inclure la (les) période(s) de renouvellement que s'il y a des éléments probants pour justifier le renouvellement par l'entité sans qu'elle encoure de coûts importants. »

La norme IAS 38 ajoute au paragraphe 96 :

« L'existence des facteurs suivants, entre autres, indique qu'une entité serait en mesure de renouveler les droits contractuels ou autres droits légaux sans encourir de coût important :

- a) il existe des éléments probants, pouvant être fondés sur l'expérience passée, qui indiquent que les droits contractuels ou autres droits légaux seront renouvelés. Si le renouvellement dépend du consentement d'un tiers, ceci inclut l'indication que le tiers donnera son consentement ;*
- b) il existe des éléments probants que toutes les conditions nécessaires à l'obtention du renouvellement seront satisfaites ; et*
- c) le coût du renouvellement pour l'entité n'est pas important lorsqu'on le compare aux avantages économiques futurs que l'entité s'attend à retirer du renouvellement.*

Si le coût du renouvellement est important lorsqu'on le compare aux avantages économiques futurs que l'entité s'attend à retirer du renouvellement, le coût du « renouvellement » représente, en substance, le coût d'acquiescer une nouvelle immobilisation incorporelle à la date du renouvellement. »

¹ Notons néanmoins que le paragraphe 13 de la norme IAS 17 relative aux contrats de location conduit à assimiler un renouvellement de contrat à une reconduction.

D'un point de vue opérationnel, l'expérience pratique met en évidence qu'il est très peu probable que le renouvellement d'un contrat conclu avec un client existant puisse être obtenu, à de nouvelles conditions économiquement plus avantageuses, sans encourir de coûts importants, et ce, même si cela concerne un client ayant déjà un volant d'affaires régulier avec la société cible. En conséquence, pour les besoins de l'évaluation de la relation clientèle, la prise en compte de l'augmentation de chiffre d'affaires futur susceptible d'être réalisé avec des clients existants semble en contradiction avec les dispositions comptables visées ci-avant.

CONCLUSION

Les développements qui précèdent conduisent donc à rejeter le traitement visant à utiliser le chiffre d'affaires issu du business plan de la société cible pour les besoins de l'évaluation de la relation clientèle. A la lumière des normes IFRS, le traitement le plus pertinent devrait donc conduire, d'une part à exclure le chiffre d'affaires lié à de nouveaux clients, d'autre part à prendre en compte le chiffre d'affaires lié aux contrats préexistants en faisant l'hypothèse de leur reconduction aux mêmes conditions économiques qu'antérieurement.

D'un point de vue pratique, l'application des normes IFRS devrait donc avoir pour conséquence de raisonner sur la base d'un chiffre d'affaires prévisionnel *flat* sur la durée d'utilité de la relation clientèle associé aux seuls clients préexistants.

PAPER AUDIT & CONSEIL

222, boulevard Pereire
75017 Paris, France
+33 1 40 68 77 41
www.xavierpaper.com

Xavier Paper
+33 6 80 45 69 36
xpaper@xavierpaper.com

Patrick Grinspan
+33 6 85 91 36 23
pgrinspan@xavierpaper.com