



Nos experts ont la parole

RF Comptable

Mars 2009 – n° 359

Eric Lefebvre, Associé KPMG

Olivier Schwab, Directeur senior KPMG

Avec l'aimable autorisation de la Revue Fiduciaire

www.rfcomptable.grouperf.com





L'allocation du prix d'acquisition dans les secteurs des technologies et des médias

PAR *ÉRIC LEFEBVRE*

Associé, Département Information,
Communications & Entertainment, KPMG Audit

ET *OLIVIER SCHWAB*

Directeur Senior responsable de l'activité
Évaluation, KPMG Corporate Finance

Comme l'a souligné l'AMF, la crise financière risque d'avoir un impact important sur la valorisation des actifs identifiés et des goodwill. Leur risque de dépréciation est d'autant plus important que l'allocation à des actifs incorporels amortissables, à mettre en œuvre à l'occasion de toute acquisition d'entreprise, a été limitée au cours de ces dernières années. KPMG a analysé le traitement en IFRS des acquisitions d'entreprises réalisées par les sociétés cotées en 2006 et 2007 et, en particulier, les pratiques d'allocation du prix d'acquisition des secteurs des technologies (SSII, Internet, software et électronique) et des médias (production audiovisuelle, diffusion audiovisuelle, publicité/communication et presse/édition).

Après allocation, le goodwill représente encore 83 % du prix d'acquisition dans le secteur des technologies, et 76 % dans celui des médias

LE GOODWILL : UNE VALEUR RÉSIDUELLE SIGNIFICATIVE

La part la plus significative du capital immatériel n'est pas identifiable ou évaluable de façon fiable

Avant allocation, l'écart entre le prix d'acquisition et l'actif net acquis représente 91 % du prix d'acquisition dans le secteur des technologies, et 88 % dans celui des médias.

Après allocation, c'est-à-dire affectation, à la date d'acquisition, du coût du regroupement d'entreprises aux actifs, passifs et passifs éventuels identifiables (IFRS 3, § 16 c), le goodwill représente encore 83 % du prix d'acquisition dans le secteur des technologies, et 76 % dans celui des médias.



Rendez-vous IAS/IFRS

REMARQUE

Ces chiffres sont des moyennes, avec des différences importantes d'une transaction à l'autre, sachant que plus le montant de la transaction est élevé, plus l'allocation est forte. En outre, le poids du goodwill dans ces deux secteurs est supérieur à celui d'autres secteurs plus industriels et dont les acteurs sont plus importants.

La réévaluation des actifs des entreprises acquises des secteurs des technologies et des médias est limitée, notamment car le prix est composé d'éléments valorisés au plan économique, mais non reconnus comptablement en tant qu'actif identifiable

Plusieurs facteurs expliquent la réévaluation limitée des actifs des entreprises acquises de ces secteurs :

- le prix est composé d'éléments valorisés au plan économique, mais pour lesquels les normes comptables interdisent la reconnaissance en tant qu'actif identifiable (capital humain, synergies, parts de marché, fonds de commerce...) ;
- il y a peu d'actifs corporels susceptibles de faire l'objet d'une réévaluation.

Par ailleurs, la rationalisation du prix d'acquisition en plusieurs composantes distinctes correspond rarement à la réalité économique du marché et de la négociation. L'entité acquise est en effet un ensemble évalué sur la base de sa performance future globale, et non sur la base de la somme de chacun de ses actifs individuels réévalués.

Le poids des actifs incorporels identifiés est variable selon les métiers

Sur les acquisitions étudiées, tous segments confondus, les actifs incorporels identifiés représentent 13 % du prix d'acquisition dans le secteur des technologies et 24 % dans celui des médias. Deux explications peuvent justifier ces différences sectorielles :

- les transactions sont en moyenne plus petites dans le secteur des technologies (de l'ordre de 40 M€) que dans celui des médias (environ 100 M€) ;
- la nature des actifs incorporels des médias permet de leur allouer davantage de valeur. C'est notamment le cas des actifs de contenus et des marques.

PRÉCISIONS

- Dans le secteur des technologies, l'allocation conduit à des montants d'actifs incorporels identifiés plus importants dans les segments de l'électronique (20 % du prix d'acquisition) et du software (24 %), compte tenu de la nature des actifs identifiables (technologies), que dans les sociétés Internet (13 %), plus jeunes et moins capitalisées, et les SSI (5 %), dont le capital humain non activable est prédominant.
- Dans le secteur des médias, l'allocation est la plus importante dans le segment presse/édition (43 % d'incorporels) en raison de la nature des actifs existants (portefeuilles de marques et titres de publications). L'allocation est la plus faible dans le segment publicité/communication (12 % d'incorporels), en raison d'incorporels dont l'évaluation est



Rendez-vous

IAS/IFRS

difficile (contrats clients) ou dont la reconnaissance est interdite (capital humain). Les segments diffusion audiovisuelle et production audiovisuelle allouent respectivement 31 % et 25 % du prix aux incorporels identifiés.

QUELS SONT LES ACTIFS INCORPORELS IDENTIFIÉS ?

Encore plus que pour l'analyse de la part du goodwill et des actifs incorporels identifiés dans le prix d'acquisition, le raisonnement doit être effectué ici par segment, chacun ayant un « profil incorporel » spécifique.

Prédominance des actifs de contenu dans le secteur des médias

Les spécificités des différents segments sont importantes dans le secteur des médias. Dans chaque métier, un actif incorporel se détache largement des autres.

- *Production audiovisuelle* : valorisation exclusive (100 % des incorporels identifiés) de droits audiovisuels (catalogues, formats...).
- *Diffusion audiovisuelle* : prédominance des droits audiovisuels (65 %), constitués des droits de diffusion, stocks de programmes, licences...
- *Publicité/communication* : 75 % de la valeur des incorporels identifiés mise sur les relations clients (contrats annonceurs pluriannuels, listes clients...).
- *Presse/édition* : prédominance des marques (64 %), correspondant aux titres de magazines et de publications.

Poids significatif des technologies et relations clients dans le secteur des technologies

Tous segments confondus, les incorporels identifiés sont constitués principalement de relations clients (43 %) et de technologies (31 %), ces deux éléments étant d'ailleurs étroitement liés, les spécificités technologiques facilitant des relations durables avec les clients. Les principaux résultats par segment sont les suivants.

- *SSII* : prédominance des relations clients (82 %), constituées principalement des contrats clients, souvent pluriannuels ou récurrents, et des carnets de commande.
- *Internet* : 68 % de la valeur allouée aux incorporels identifiés constituée de marques.
- *Software* : poids significatif des relations clients (40 %) et des technologies (38 %).
- *Électronique* : les relations clients et les technologies représentent respectivement 50 % et 36 % de la valeur globale allouée aux incorporels.

Dans chaque métier du secteur des médias, un actif incorporel identifié se détache largement des autres

Dans le secteur des technologies, les incorporels identifiés sont principalement les relations clients et les technologies



Le caractère significatif des goodwill et leur non-amortissement en référentiel IFRS font du goodwill une bombe à retardement. En outre, les dépréciations ne pouvant pas être reprises sur les exercices suivants, les conséquences d'une dépréciation sont irréversibles

LE GOODWILL À L'ÉPREUVE DE LA CRISE FINANCIÈRE : UNE BOMBE À RETARDEMENT QUI AURAIT PU ÊTRE ÉVITÉE ?

Un goodwill significatif : un actif risqué en temps de crise

L'amortissement du goodwill, qui constitue d'ailleurs encore la règle du référentiel français, a pour vertu de limiter les dépréciations éventuelles issues des tests d'impairments.

Le caractère significatif des goodwill et leur non-amortissement en référentiel IFRS font du goodwill une bombe à retardement.

En outre, les dépréciations de goodwill ne pouvant pas être reprises sur les exercices suivants, les conséquences d'une dépréciation sont irréversibles.

L'amortissement des actifs incorporels identifiés limite les risques de dépréciation

La plupart des actifs incorporels identifiés ont une durée de vie définie et sont donc amortissables (par exemple, les relations clients sont généralement amorties sur une durée comprise entre 3 et 10 ans).

Si la charge annuelle d'amortissement affecte la rentabilité affichée de l'acquéreur, les effets de la crise démontreront qu'il vaut peut-être mieux supporter une charge annuelle prévisible d'amortissement que d'encourir un risque d'impairment significatif et non anticipé.

Outre les leçons probables de la crise, l'évolution du droit comptable, notamment la suppression de la possibilité de ne pas reconnaître un actif incorporel au motif que son évaluation n'est pas fiable (IAS 38, § 34 version 2004 non maintenu dans la version 2008), et une pratique de mieux en mieux maîtrisée de l'évaluation des actifs incorporels devraient progressivement contribuer à diminuer le poids du goodwill et générer davantage d'incorporels amortissables au bilan.