

# **APPORTS DE VALEURS INCORPORELLES**

## **RESUMÉ DE L'EXPOSÉ DU 30.05.1990**

*Par Henri LAFOSSE Reviseur d'entreprises*

La Commission de discipline de l'IRE a parfois été confrontée à des plaintes du Tribunal de Commerce, concernant notamment les rapports que nous aurions établis. Les problèmes soulevés sont de différents ordres. Mais, les cas disciplinaires les plus fréquents sont:

- le contrôle des dettes et engagements;
- l'existence des sûretés;

*et surtout*

- l'évaluation de certains actifs (notamment les valeurs incorporelles).

C'est le thème de nos travaux.

Au cours des années 1988 et 1989, j'ai eu la chance de présider une commission de travail avec les confrères BATS, BASTOGNE, KILESSÉ et VAN CUTSEM, sans oublier Messieurs OLIVIER, Directeur et BONTE, Conseiller juridique de l'Institut.

Notre intention ne fut pas de fixer des règles figées et arbitraires en rédigeant une norme IRE, ni d'imposer des rigidités telles que les actifs incorporels soient évalués par référence au texte que nous avons soumis.

Nous avons simplement voulu faire en sorte que nous-mêmes, les confrères, les jeunes confrères, soyons suffisamment critiques vis-à-vis des évaluations manifestement déraisonnables de certains commerçants ou titulaires de professions libérales.

D'ailleurs, en matière de normes, il est bon de rappeler que l'Institut vient d'émettre une circulaire concernant les apports de goodwill dont André KILESSÉ fait un large écho au cours de notre journée d'études. Je voudrais toutefois rappeler quelques passages de cette circulaire:

- la circulaire constate que, notamment, dans le cadre d'apports à des sociétés unipersonnelles, les apporteurs sont tentés de surévaluer le goodwill à l'effet de bénéficier d'avantages fiscaux;
- la circulaire rappelle les motivations du rapport de revision, nous y reviendrons;
- le texte de notre rapport doit être suffisamment précis sur les méthodes de calcul qu'il faudra appliquer pour former notre opinion;
- la limite fiscale instaurée par le législateur fiscal ne peut être une référence aveugle pour admettre une évaluation de goodwill qui conduit à une surévaluation manifeste.



En fait, qui doit décrire les apports en nature ?

Les lois coordonnées sur les sociétés commerciales disposent que :

- en cas d'apports en nature : le reviseur fait rapport sur la description des apports en nature, établie par les fondateurs;
- dans les cas de quasi-apports : le reviseur décrit les biens que la société se propose d'apporter.

Notre groupe de travail s'est penché sur ce problème et voici le commentaire qui découle de notre réflexion :

«**S**i le reviseur d'entreprises doit faire rapport sur la description des apports, on peut dès lors se demander sur base de quel document il va réaliser cette mission. Une partie de la réponse pourrait résider dans l'article 30, 11° Lois soc. qui précise que l'acte de société doit indiquer la spécification de chaque apport qui n'est pas effectué en numéraire. Il ressort des travaux parlementaires que «spécification» doit être pris dans le sens de «description détaillée».

**A** ces problèmes de définition précise du contenu de chaque document, viennent fréquemment en pratique s'ajouter des problèmes de délai. Le fondateur ne peut clôturer définitivement son rapport spécial qu'une fois le rapport du reviseur terminé puisqu'il doit éventuellement expliquer les raisons pour lesquelles il s'écarte des conclusions formulées par le reviseur. En ce qui concerne l'acte notarié, il est relativement rare que le reviseur puisse préalablement disposer d'un projet

d'acte donnant une spécification des apports en nature (matériel, stocks, créances, dettes, etc) lui permettant d'entamer ses travaux de vérification. Le notaire ne rédige souvent son projet d'acte qu'après avoir reçu le rapport du reviseur.

La solution la plus pratique semble consister en ce que le reviseur d'entreprises demande au fondateur un relevé détaillé des apports. Cette description pourrait d'ailleurs fort bien trouver sa place dans un **projet** de rapport spécial des fondateurs. Mais, force est de constater que bien souvent les rapports des fondateurs sont extrêmement brefs et concis (généralement une à deux pages) tandis que les rapports des reviseurs d'entreprises sont plus détaillés (généralement plus de dix pages). Est-ce bien logique?

Dans l'hypothèse où le rapport des fondateurs - qui, rappelons-le, est un document public - s'avère trop succinct au niveau de la description des apports, le reviseur doit-il inviter (rôle de conseil) le fondateur à être plus précis, doit-il se reposer sur la spécification des apports qui figurera dans l'acte notarié ou doit-il lui-même donner une description plus précise des apports au sein de son propre rapport?

De nombreuses controverses ont déjà surgi à ce propos et déjà en 1974, lors d'une journée d'études organisée à Mons par l'Institut des Reviseurs d'Entreprises, il ressortait des discussions des groupes de travail que le reviseur devait être attentif à ne pas divulguer trop de renseignements au sein de son rapport. On notera que dans le domaine des apports ou cessions d'actifs incorporels, le reviseur d'entreprises devra, plus encore qu'en matière d'apports ou de cessions d'immobilisés corporels, être attentif au **caractère public de son rapport**. L'évaluation de l'actif incorporel touche inévitablement à des notions confidentielles (rentabilité, clientèle, droit au bail, brevets, honoraires perçus, etc...) et on comprendra aisément que les fondateurs ou gérants souhaitent préserver une confidentialité relative.

A propos de cette confidentialité nécessaire, on peut citer la norme 2.3. relative au rapport sur les apports ne consistant pas en numéraire:

«Le plus souvent, le reviseur estimera utile de reprendre la description des apports dans son rapport. Lorsqu'il s'agit d'apports d'universalités, il prêtera attention à ne pas dévoiler l'intimité de l'entreprise par des renseignements exagérément détaillés en ce qui concerne les relations avec des tiers».

En conclusion, une description trop détaillée reprenant des données éventuellement confidentielles peut être préjudiciable à l'entreprise. Le rapport du réviseur est publié et ce dernier doit veiller à respecter au mieux la légitime intimité de l'entreprise tout en donnant aux tiers les éléments nécessaires à leur information. Cela représente parfois une gageure et on peut regretter que la loi ne soit pas plus précise sur le rôle et les devoirs de chacun (fondateur, notaire, réviseur) en ce qui concerne la description des apports.

A défaut de ces précisions, on retiendra que la description des apports incombe naturellement au fondateur et qu'il appartiendra au notaire et/ou au réviseur de le lui rappeler».

Revenant à la confidentialité réclamée par les fondateurs, il faut évidemment éviter les excès du genre :

- a) mettre en annexe les déclarations fiscales et les annexes;
- b) communiquer le chiffre d'affaires et les rentabilités par produits;
- c) détailler les machines, matériel, avec leur spécificité de façon telle que les concurrents avertis puissent en prendre connaissance et en tirer profit.

□ □ □

Que faut-il dès lors indiquer à l'effet d'atteindre les objectifs que le législateur attend de nous.

Nous nous arrêtons brièvement à quelques exemples :

### La clientèle

Pour rappel :

«Certains auteurs font une distinction entre la clientèle et l'achalandage :

- la «clientèle» serait l'ensemble des personnes ayant l'habitude de se fournir chez un commerçant en raison de ses qualités professionnelles;
- l'«achalandage» serait constitué par les acheteurs qui entrent occasionnellement dans un magasin uniquement en raison de sa situation».

Par référence à cette définition, on peut décrire la clientèle en raison de la situation privilégiée du commerçant, sa renommée et celle de ses produits. Les pourcentages d'augmentation de son chiffre d'affaires sans citer celui-ci. Signaler que l'évaluation de la clientèle fut arrêtée par référence au cash flow, à la rentabilité nette, au bénéfice net dégagé sans citer ces éléments, mais en signalant que dans nos documents de travail nous conservons les calculs qui nous ont permis d'admettre sans réserve l'évaluation de la clientèle (ou ceux qui nous obligent à en émettre une).

## **Le brevet**

### *La définition:*

«Le brevet d'invention est défini comme suit: un droit exclusif et temporaire d'exploitation pour toute invention qui est nouvelle, implique une activité inventive et est susceptible d'application industrielle (art. 2 de la loi du 28 mars 1984). L'invention est nouvelle si elle n'est pas comprise dans l'état de la technique.

L'invention implique une activité inventive si elle ne découle pas d'une manière évidente de l'état de la technique pour un homme du métier; elle est susceptible d'application industrielle si son objet peut être fabriqué dans tout genre d'industrie.

De manière générale, les brevets porteront sur des mesures techniques qui constituent une innovation et une originalité, ce que l'on appelle généralement «les inventions». Ils peuvent porter aussi bien sur des aménagements que sur des machines ou des procédés. Le brevet porte sur un titre officiel accordant une protection officielle d'une invention et peut bénéficier d'une protection nationale ou régionale».

### *La description:*

«Il faudra consacrer une attention particulière à une identification claire quant au numéro d'enregistrement.

### **Exemples:**

1. – Le brevet belge numéro 900.000
  - Le brevet européen, numéro de la demande 87.200.100.3
  - Le brevet européen, numéro 100.000
2. – La durée de validité du brevet en question (généralement durée maximale de 20 ans)

3. – La quittance relative à l’acquittement de la redevance annuelle due».

*L'évaluation :*

«Il n'existe aucune directive en cette matière.

La valeur d'un brevet portant sur un modèle ou sur une marque est une question relevant de l'offre et de la demande et il faudra examiner chaque dossier au cas par cas.

La valeur d'un brevet ne dépend pas uniquement de l'importance technique de l'invention, mais aussi de la possibilité de l'appliquer, du succès commercial éventuel, du prix de vente des produits obtenus grâce au brevet et, partant, des bénéfices possibles, etc...

Si le brevet fait déjà l'objet d'une exploitation, on peut évidemment se faire une idée de sa valeur sur base des profits que l'on peut tirer dudit brevet.

La règle générale est que les «bureaux de brevets» ne s'occupent pas de la commercialisation des droits attachés à un brevet, mais n'interviennent, par exemple, que dans l'élaboration de conventions, quand les parties auront déjà convenu d'un prix.

Dans la pratique, on utilisera très souvent une formule qui se base sur les bénéfices bruts générés grâce au brevet accordé. Les bénéfices en question peuvent alors être confrontés aux bénéfices que la société enregistrerait normalement si elle ne devait pas utiliser le brevet en question. Le gain en bénéfices deviendra alors une base pour l'évaluation du brevet, ce gain étant capitalisé dans de nombreux cas à un taux de capitalisation normal inhérent avec une durée de 7 à 10 ans (compte tenu de la viabilité économique d'un brevet). Pour des brevets exceptionnels et/ou très particuliers, on peut prolonger la durée à 20 ans.

L'approche devra être basée avant tout sur des comparaisons, des indications et un certain bon sens.

En matière de brevets, le contenu intrinsèque du brevet est important, à savoir :

- le secteur d'activité;
- la mise en oeuvre du brevet nécessite-t-elle un know-how, dissocié ou non?

- la mise en oeuvre immédiate de l'invention est-elle possible?
- quel est l'investissement requis pour cette mise en oeuvre?
- la dimension du marché;
- y a-t-il des produits ou procédés en compétition?
- le brevet pourra-t-il être facilement revendu?
- la contrefaçon est-elle facilement décelable?
- les preuves d'une contrefaçon éventuelle peuvent-elles être apportées facilement?

**S'**il y a une réduction de coût, le calcul peut s'en trouver facilité en prenant comme hypothèse une part de marché raisonnable.

Il faut aussi analyser si le brevet a été déposé à l'étranger. Si cela est le cas, la valeur du brevet belge s'en trouve renforcée. Le monopole du marché territorialement plus étendu permet des économies d'échelle.

Le brevet a-t-il été accordé dans des pays étrangers, réputés à examen difficile (Allemagne, Japon, Pays-Bas, Etats-Unis, Canada ou brevet européen)? Toutes choses égales, un brevet français a par exemple peu de valeur par rapport à un brevet allemand.

**En conclusion:** la valeur d'un brevet est égale à ce que l'on pourrait retirer sous forme de royalties durant sa durée de vie effective moins les frais d'obtention et de maintien.

Durée de vie effective: durée maximum de la protection (20 ans) moins le temps de mise sur le marché et/ou éventuellement durée de vie du produit ou du procédé qui peut être raccourci à cause de la concurrence, du progrès technique ou d'un effet de mode».

## **Le matériel roulant**

*La description:*

Outre le numéro de châssis, il doit être fait référence aux spécificités propres du matériel roulant en se référant à la facture.

*L'évaluation:*

Outre la valeur comptable résiduelle, il est évidemment aisé de faire référence à la valeur du marché d'occasion.

### **Les bâtiments et matériel:**

ayant fait l'objet d'une évaluation à dire d'expert. Sauf lorsque la publication du rapport d'expert conduit à divulguer des secrets de fabrication ou autres, il est bon d'annexer le rapport d'expert qui peut d'ailleurs faire l'objet d'une critique de notre part.

### **Les créances:**

Il n'est pas opportun de communiquer le détail de la balance des clients, d'autant plus que cette information peut être une atteinte à la confidentialité. Une exception cependant à l'égard des clients pour lesquels il faut comptabiliser des réductions de valeurs. La non comptabilisation de celles-ci peut nous conduire à émettre des réserves.

J'en termise par l'événement fiscal de ces derniers mois. Le nouvel article 93 C.I.R. instaurait une limite à la taxation distincte:

#### **Article 93**

b) (1) Les plus-values réalisées à l'occasion de la cession complète et définitive de l'activité professionnelle sur des immobilisations incorporelles et les indemnités obtenues en compensation d'une réduction d'activité visées aux articles 22, 6°, a, 30, al. 2, 2°, a, dans la mesure où elles n'excèdent pas un montant égal à 4 fois la moyenne des bénéfices ou profits nets imposables afférents à l'activité délaissée réalisés au cours des quatre années qui précèdent celle de la cession ou de la réduction d'activité.

Par bénéfices ou profits nets imposables, on entend les revenus déterminés conformément à l'article 43, 1° à 3°, mais à l'exception des revenus imposés distinctement en application de l'article 93.

§2. Pour déterminer...

Parallèlement à cela, il faut faire référence au droit comptable qui définit le goodwill comme suit (AR du 08/10/76):

«Par goodwill, il y a lieu d'entendre pour l'application du présent arrêté le coût d'acquisition d'une entreprise ou d'une branche d'activité dans la mesure où il excède la somme des valeurs des éléments actifs et passifs qui la composent.

Par goodwill, il y a lieu d'entendre également la différence, en cas d'apports d'universalités de biens formant une entité économique

(fusion, absorption, apport de branche d'activité), entre la valeur conventionnelle de l'apport et la valeur nette de cette universalité telle qu'elle résulte, soit des comptes de l'entreprise apporteuse, soit de l'estimation faite dans ses propres comptes par l'entreprise bénéficiaire de l'apport de tous et chacun des éléments actifs et passifs apportés».

Il est clair que les fondateurs de sociétés auront intérêt à ventiler chacun des éléments apportés de façon telle que ceux-ci puissent faire l'objet d'une réévaluation, en ce compris la clientèle en réclamant l'application de la règle des 4 x 4.

Notre attention sera redoublée à l'effet d'éviter les surévaluations manifestes ou de nous prononcer sur des actifs incorporels difficiles à décrire ou à évaluer.

Je terminerai par deux mises au point relatives aux logiciels:

– *Un logiciel spécifique*

«Des logiciels spécifiques:

L'évaluation de ces logiciels est beaucoup plus délicate car le logiciel n'a pas de valeur de marché; il n'a en principe de valeur que pour l'entreprise qui l'utilise.

A défaut de critère plus probant, la valeur d'acquisition du logiciel acheté sera une indication. Quant aux logiciels issus d'études faites par l'entreprise, il sera tenu compte des frais de recherche et développement, en appliquant strictement les dispositions de l'article 25, §1 de l'arrêté royal du 8 octobre 1976:

«Les immobilisations incorporelles autres que celles acquises de tiers ne sont portées à l'actif pour leur coût de revient que dans la mesure où celui-ci ne dépasse pas une estimation prudemment établie de la valeur d'utilisation de ces immobilisations ou de leur rendement futur pour l'entreprise».

«On peut envisager l'assistance d'un expert».

– *Un logiciel intégré dans une machine de production*

(Fischer n° 2094/al. 3).

«3. Quand des logiciels d'exécution courante (programmes de traitement de données particulières à l'entreprise) sont achetés à des tiers

et utilisés sur du matériel informatique lui-même intégré dans une chaîne de production ou dans des installations industrielles ou de recherche scientifique/technologique, on peut également considérer qu'ils constituent un «prolongement» dudit matériel. La solution la plus appropriée consiste alors à les porter au D du compte d'immobilisations corporelles où figure le matériel en cause».