



Droit d'entrée des franchisés

les nouveautés comptables et fiscales

Vos franchisés vous interrogent fréquemment sur la comptabilisation de leur droit d'entrée et le droit comptable n'était pas toujours très clair jusqu'alors. Et bien désormais, cela sera d'autant plus facile que Bercy a donné des indications en décembre 2005 !

Le droit d'entrée correspond à un **actif incorporel**, qui n'est **amortissable comptablement et fiscalement** que si il n'est **pas renouvelable** par tacite reconduction.

Mise à jour après le 1^{er} janvier 2005, (entrée en vigueur en comptabilité), et le 30 décembre 2005, (date de l'instruction administrative précisant la position fiscale) ! Attention, l'application de ces normes concerne l'ensemble des entreprises, notamment lors de la comptabilisation des immobilisations. Voici un point des nouveautés sur le droit d'entrée chez vos franchisés ...

Le Droit d'entrée, une immobilisation ?

C'est bien un actif : un élément du patrimoine des franchisés, ayant une valeur économique positive pour leurs entreprises, c'est-à-dire générant une ressource contrôlée par le franchisé et dont il attend des avantages économiques futurs. Il est incorporel car il s'agit d'un actif non monétaire, sans substance physique et il résulte d'un droit contractuel (que celui-ci soit ou non transférable ou séparable).

Par ailleurs, 2 conditions à réunir : le droit d'entrée permet-il au franchisé de bénéficier des avantages économiques futurs et son coût ou sa valeur peuvent-ils être évalués ? La réponse aux 2 questions est oui dès la signature du contrat de franchise, sans grand risque de se tromper ! D'ailleurs ces éléments sont déjà en partie disponibles dans le DIP.

Jusqu'à peu de changements : le droit d'entrée apparaîtra toujours à l'actif des bilans de vos franchisés, dans les immobilisations incorporelles, pour la valeur à laquelle vous allez le leur vendre.

Et la formation initiale ?

Si elle est facturée à part, la formation initiale ne constitue pas un actif immobilisé. En effet, liée à la personne qui la reçoit, elle ne donne pas avec certitude à l'entreprise franchisée qu'elle bénéficiera des avantages économiques futurs. Ainsi, une **formation initiale facturée à part du droit d'entrée devient une charge** pour l'entreprise franchisée, comptablement et fiscalement (et donc immédiatement déductible).

Doit-on amortir le droit d'entrée ?

Comptablement, un actif n'est amortissable que si il est déterminable, c'est-à-dire si sa durée est limitée dans le temps. (résultat de critères physique, technique, juridique à l'origine ou pendant le cours de l'utilisation de l'actif).

Pas de difficultés pour les contrats prévoyant un terme (amortissables) ou pour ceux à durée indéterminée (non amortissables). Par contre, les **contrats prévoyant un terme, mais renouvelables par tacite reconduction voient s'affronter 2 écoles** : les tenants d'une assimilation à une durée indéterminée, (non amortissable) et ceux qui voient dans la reconduction la naissance d'un nouveau contrat (le 1^{er} contrat devenant amortissable). **Les précisions fiscales récentes « pimentent » la position** en évoquant, pour pouvoir amortir, la certitude que les effets du contrats vont cesser !

Fiscalement l'amortissement n'est possible que si le contrat est déterminable, donc s'il ne prévoit pas de renouvellement ou un nouveau droit d'entrée lors du renouvellement. On arriverait donc aux mêmes règles que comptablement, avec quelques nouvelles précisions à obtenir.

Et sur la durée du contrat a priori : En effet, l'amortissement d'un actif est la répartition systématique de son montant amortissable en fonction de son utilisation. L'utilisation du droit d'entrée court bien sur toute la durée du contrat. Par ailleurs, le mode d'amortissement (linéaire, dégressif...) est la traduction du rythme de consommation des avantages économiques. **L'amortissement linéaire** (qui est par ailleurs applicable à défaut de mode mieux adapté...) nous paraît donc convenir en l'occurrence, sauf à prouver un rythme différent de consommation des avantages économiques .

Un juge de paix : le test de dépréciation !

Au-delà de l'amortissement, à chaque clôture de bilan, **vos franchisés devront désormais s'interroger sur l'existence éventuelle d'une perte de valeur notable de leur droit d'entrée**. Quels indices ? Par exemple, un état de cessation des paiements du franchiseur (menace pour la pérennité du réseau), une nouvelle législation, un nouveau produit (risque d'obsolescence de votre concept) ou encore un franchisé, très en deçà des prévisions escomptées dans son Business Plan...

On réalise alors un test de perte de valeur, en comparant la valeur du droit d'entrée après amortissements déjà constatés (VNC) à sa valeur économique actuelle. Si cette dernière s'avère inférieure à la valeur comptable, le droit d'entrée se déprécie par le biais d'une provision comptable. **La base amortissable du droit d'entrée doit alors être revue** en fonction de la nouvelle valeur après dépréciation. Bien sûr, ce test s'effectue que le droit d'entrée soit ou non amortissable. Attention, l'administration n'admet la déductibilité fiscale de cette provision, qu'à la condition qu'elle n'ait pas un caractère irréversible et qu'à concurrence de la différence entre la valeur nette comptable et la valeur vénale (-valeur de marché) sans prise en compte d'éventuels coûts de sortie.

Pascale Bégat
Approove - Expert-comptable
Collège des Experts F.F.F.
pbeat@approove.com
Tél. : +33 (0)3 89 40 21 26
Stand Approove

Jean-Pierre GOUZY
Expert-comptable
Collège des Experts F.F.F.
jgouzy@laposte.net
Tél. : +33 (0)1 56 58 23 87
Stand Fiducial

Attention au test de dépréciation mais si vous vous portez bien ainsi que vos franchisés, il y a peu de chances pour que cela vous concerne !...

			<ul style="list-style-type: none"> • Des réponses pratiques à des questions terrain, • Des rencontres entre jeunes réseaux, • Des témoignages de réseaux ayant réussi, • Un esprit club respectant une éthique de la franchise... <p>gdr@approove.com Tél (0)3 89 40 21 26</p>
--	--	--	---