

# FOCUS sur l'évaluation

## L'allocation du prix d'acquisition (PPA) en cas de consolidation

# Intervenants

---



**Maud BODIN-  
VERALDI**

Vice-présidente statuaire  
de la CRCC de Paris



**Joëlle LASRY**

Commissaire aux comptes,  
spécialiste en évaluation  
d'entreprise et Expert près la  
Cour d'appel de Paris



**Jean-Marc Fleury**

Commissaire aux  
comptes

# Attestation CAC120

---



- **48 heures après chaque formation**, vous recevrez un email vous invitant à vous connecter sur le site "[Attestation CAC120](#)" et à vous identifier.
- **Répondez au questionnaire** de satisfaction et d'évaluation des connaissances dans un délai de 10 jours pour recevoir votre attestation.
- Pour obtenir l'attestation, il est essentiel d'avoir **suivi l'intégralité du webinaire**
- Pour toute question concernant une attestation, envoyez un e-mail à notre service formation : [service.formation@crcc-paris.fr](mailto:service.formation@crcc-paris.fr)

# Présentation du Focus sur l'évaluation



**INSCRIPTION**

**Le commissariat aux apports et l'évaluation réglementaire**

12/06 de 17h à 18h30

**Les tests de dépréciation**

30/04 de 17h à 18h30

**L'évaluation et les critères ESG**

25/06 de 17h à 18h30

**L'allocation du prix d'acquisition (PPA) en cas de consolidation**

12/05 de 17h à 18h30

# Objectifs pédagogiques

1

## Situer le PPA

Replacer l'allocation dans la transaction et maîtriser les référentiels applicables : applicables : IFRS 3, ANC 2020-01.

2

## Identifier les éléments

Distinguer les actifs et passifs à reconnaître séparément du goodwill selon les critères d'identifiabilité.

3

## Auditer les valorisations

Challenger les méthodes et paramètres clés utilisés pour valoriser les incorporels les plus courants.

4

## Rationaliser le goodwill

Lire et interpréter la réconciliation WARA/WACC et l'EBIT résiduel pour valider la cohérence globale.



Ce module n'est pas une formation IFRS 3 exhaustive : il est centré sur l'audit opérationnel des valorisations incorporelles. L'approche ANC 2020-01 est également couverte.

# Sommaire

---

01

Cadre conceptuel

02

Identification des  
éléments à  
reconnaître

03

Évaluation à la juste  
valeur

04

Rationaliser le  
goodwill par le WARA

05

Difficultés pratiques

# Cadre conceptuel

# Cadre normatif IFRS

---

## IFRS 10

Notion de **contrôle** : fondement du déclenchement de la méthode de l'acquisition.  
l'acquisition.

## IFRS 3

Méthode de l'acquisition obligatoire : prix d'acquisition, actifs/passifs identifiables à la **juste valeur**, goodwill ou badwill résiduels.

## IAS 38

Critères d'identification des incorporels : **séparabilité** ou **origine contractuelle/légale**.

## IFRS 13

Juste valeur = prix d'une **transaction normale entre market participants** à **participants** à la date d'évaluation.

## IAS 36

Suivi post-PPA : test de dépréciation du goodwill et des actifs non amortis ou présentant un indice de perte.

# Cadre normatif ANC 2020-01

## Articles clés

01

### Art. 231-1

Entrée dans le périmètre lors de la prise de contrôle effective.

02

### Art. 232-2

Coût d'acquisition incluant les frais externes directement imputables.

03

### Art. 231-7

Actifs/passifs identifiables évalués aux prix individuels que l'acquéreur aurait accepté de payer accepté de payer selon ses intentions.

04

### Art. 231-9

Écart d'acquisition résiduel, non amorti si pas de limite d'utilisation ; test de dépréciation dépréciation annuel.

## Distorsions IFRS vs French GAAP

### Juste valeur

**IFRS** : perspective market participant stricte. **French GAAP** : approche plus proche de proche de l'utilisation envisagée par l'acquéreur.

### Frais d'acquisition

**IFRS** : en charges. **French GAAP** : incorporés au coût d'acquisition, nets d'impôts différés.

### Goodwill

**IFRS** : non amorti, testé annuellement. **French GAAP** : non amorti si durée indéterminée, indéterminée, sinon amortissement systématique; test de dépréciation si indice de perte de perte de valeur et au moins une fois par exercice.

# NEP : posture du commissaire aux comptes

Le CAC n'a pas à refaire tout le modèle de valorisation. Il doit **comprendre la méthode**, tester les données structurantes, challenger les hypothèses à fort impact et apprécier la cohérence globale.



## NEP 315 / 330

Comprendre la transaction, apprécier les risques et adapter les réponses d'audit en conséquence.



## NEP 500

Obtenir des éléments probants suffisants et appropriés sur les hypothèses et données utilisées par l'évaluateur.



## NEP 540

Traiter la valorisation PPA comme une **estimation comptable significative** à **significative** à risque élevé d'incertitude. d'incertitude.



## NEP 620

Si le CAC mobilise son propre expert : revue de la compétence, de l'objectivité et de l'adéquation des travaux.

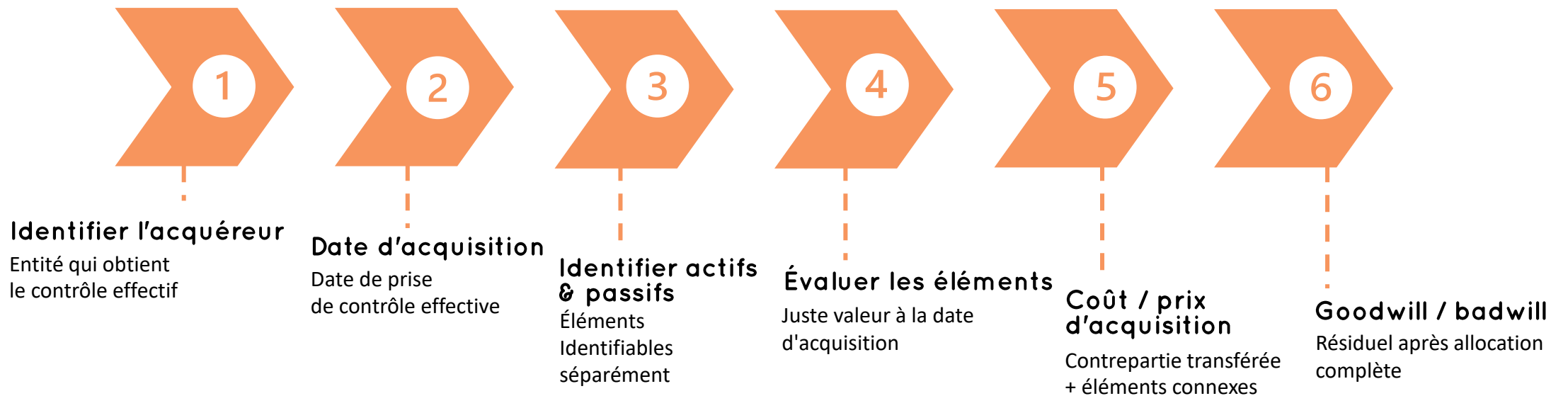


## NEP 230 / 580

Documentation des travaux d'audit et déclarations écrites de la direction sur les hypothèses retenues.

# Les 6 étapes de la méthode de l'acquisition

Le processus est quasi identique dans les deux référentiels (IFRS 3 et ANC 2020-01). Chaque étape conditionne les suivantes.



# Identification de l'acquéreur

---

## Principe

L'acquéreur est l'entité qui obtient le **contrôle effectif** — et non nécessairement l'entité juridiquement absorbante ou la société mère formelle.

L'analyse est conduite **en substance**, sur la base des droits de vote, de la gouvernance et de la capacité à diriger les activités pertinentes.

## Cas à risque

- Acquisition inversée (reverse acquisition)
- Fusion juridique entre entités de taille comparable
- Structuration fiscale ou par holding interposée
- Co-entreprise ou acquisition conjointe



## Point d'audit

Vérifier la **cohérence** entre :

- L'analyse du contrôle retenue par la direction
- Le traité de fusion / SPA
- La gouvernance effectivement mise en place post-transaction
- Le périmètre de consolidation retenu

# Détermination de la date d'acquisition

La date d'acquisition est la date de **prise de contrôle effective**, indépendamment de la date de signing ou de la date comptable retenue par les parties.  
retenue par les parties.

## Mesure à la JV

Les données de marché, le bilan d'ouverture et d'ouverture et l'ensemble des hypothèses de valorisation sont arrêtés à **cette date**.

## Délai de mesure

**IFRS** : 12 mois maximum pour finaliser l'allocation. **ANC 2020-01** : jusqu'à la clôture de l'exercice suivant la prise de contrôle.

## Faits postérieurs

Seuls les faits qui **éclaircent des conditions existant** à la date d'acquisition peuvent modifier le PPA provisoire.



Point d'audit : vérifier la date de closing réelle, les conditions suspensives levées, les droits effectivement transférés et l'absence d'utilisation induue d'informations postérieures non ajustantes dans le modèle de l'évaluateur.

# Calcul du prix / coût d'acquisition

## ANC 2020-01

**Coût d'acquisition** = rémunération remise au vendeur + frais externes directement imputables à l'acquisition, nets d'impôts différés.

Les coûts de transaction viennent augmenter le coût d'entrée et donc impactent le goodwill calculé.

## IFRS 3R

**Prix d'acquisition** = juste valeur de la contrepartie transférée à la date d'acquisition. Les frais d'acquisition sont comptabilisés **en charges** de la période.

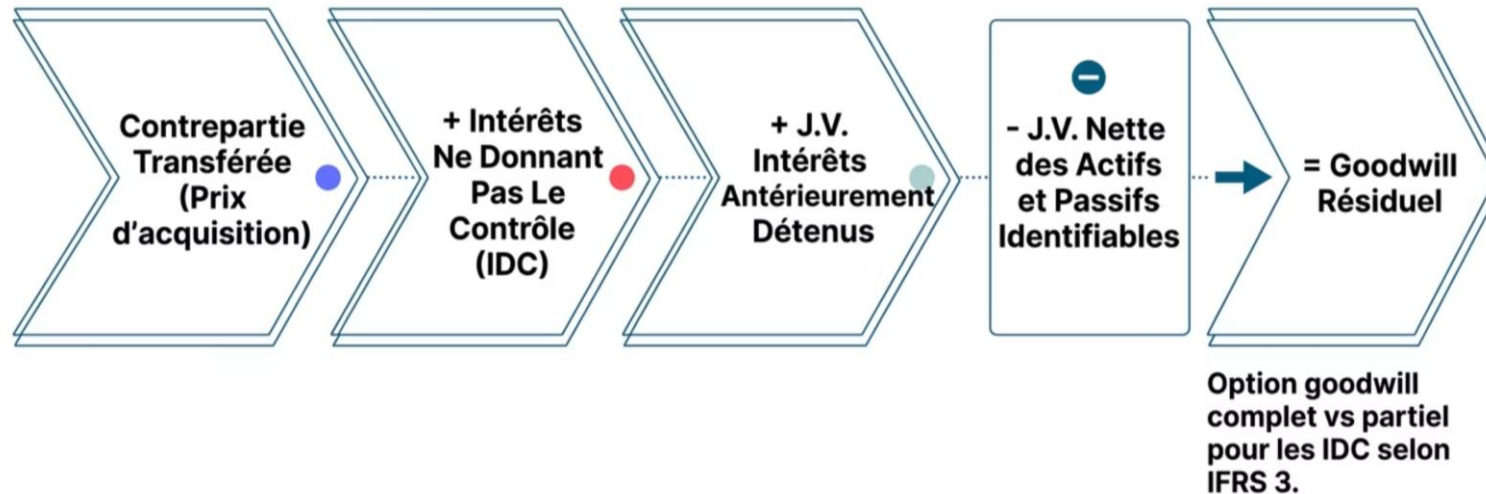
L'écart de traitement avec les French GAAP peut être significatif sur les opérations à coûts de transaction élevés.



Points d'audit : analyser l'acte d'acquisition afin d'identifier toutes les contreparties transférées (liquidités, titres, actifs, compléments de prix, de prix, management packages).

Auditer le traitement comptable des frais d'acquisition en consolidation IFRS vs. comptes sociaux.

# Détermination du goodwill



## Goodwill complet vs partiel (IFRS)

Option IFRS 3 : les intérêts ne donnant pas le contrôle peuvent être évalués à la **juste valeur** (goodwill complet) ou à leur quote-part de l'actif net identifiable (goodwill partiel).

## Badwill

Un goodwill négatif (badwill) impose un **réexamen préalable** de l'identification et de l'évaluation des actifs/passifs avant toute comptabilisation en résultat.

⚠ Point d'audit : un goodwill élevé n'est pas une erreur en soi, mais il doit être économiquement explicable et cohérent avec le rationnel stratégique et le prix payé.

# Identification des éléments à reconnaître

# Principe général

Peuvent être reconnus les actifs acquis et les passifs repris :

1

## Inclus dans la transaction

L'actif ou passif doit être acquis ou repris dans le cadre du regroupement d'entreprises.

2

## Répondant aux définitions comptables

Satisfaire aux critères de définition du référentiel comptable applicable à la date la date d'acquisition.

3


## Évaluables séparément

Pouvoir être évalués de façon fiable à la date d'acquisition et ultérieurement.

4

## Évaluables ultérieurement

Séparables (vendables/transférables) **ou** issus de droits contractuels ou légaux — légaux — critère central IAS 38.

 Points d'audit : partir des raisons de l'acquisition. Ce que l'acquéreur voulait acheter donne souvent la piste des incorporels à identifier : marque, clientèle, technologie, contrats, plateforme, données, etc. Acquérir une connaissance fine des comptes de la cible.


# Critères de reconnaissance séparée

**Un actif ou passif peut être reconnu même s'il n'était pas comptabilisé dans les comptes de la cible** (ex : passif éventuel, actif incorporel créé).

**Critères** : contrat, conditions économiques ou de marché, politiques comptables ou de gestion de l'acquéreur, autres conditions pertinentes, ...

**Critère central pour les incorporels** : identifiable = séparable (cf. ci-après) ou issue de droits contractuels / légaux.

**Passifs à examiner** : passifs éventuels, engagements sociaux, risques fiscaux / environnementaux, impôts différés.

 Point d'audit : les passifs sont aussi importants que les actifs. Un PPA qui identifie de nombreux incorporels sans examiner les passifs éventuels, fiscaux ou fiscaux ou environnementaux sous-estime le goodwill ou présente mal le bilan d'ouverture.

# Immobilisations incorporelles acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises

Comptabilisation par l'acquéreur d'une immobilisation incorporelle séparément du GW si elle répond à la définition et peut être évaluée de façon fiable.

**Définition :** " Actif non monétaire identifiable et sans substance physique "

## 1. Identifiable

**Séparable :** peut être vendue, louée, transférée séparément de l'entité.

**OU contractuelle/légale :** résulte d'un droit, cessible ou non, séparable ou non.



## 2. Contrôlée

Capacité à bénéficier des avantages économiques futurs et à **en restreindre restreindre l'accès** aux tiers, généralement via un droit légal.



## 3. Avantages futurs

Existence d'avantages économiques futurs probables : revenus, économies de de coûts, ou autres bénéfices économiques économiques attendus.

Définitions quasi identiques dans les deux référentiels (IFRS et ANC 2020-01).

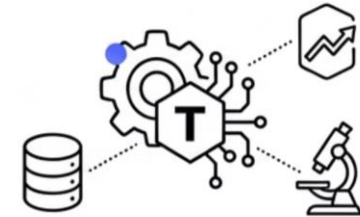
# Panorama des actifs incorporels acquis




**MARKETING.**  
Marques, noms commerciaux, noms de domaine, accords de non-concurrence



**CLIENTS.**  
Contrats clients, carnets de commandes, relations clientèle, bases abonnés, contrats avantageux



**TECHNOLOGIES.**  
Brevets, logiciels, bases de données, procédés, R&D en cours




**CONTRATS.**  
Licences, franchises, contrats avantageux, droits réacquis



**CONTRATS.**  
Licences, franchises, contrats avantageux, droits réacquis



**ACTIFS ARTISTIQUES.**  
Contenus, catalogues, droits audiovisuels

 Point d'audit : ce panorama sert de checklist, pas de catalogue automatique. La matérialité, la séparabilité, la protection juridique et la contribution aux flux doivent aux flux doivent guider l'identification au cas par cas.

# Marques et actifs marketing

## Périmètre

- Marques produit, marques ombrelle,
- Noms commerciaux
- Enseignes,
- Noms de domaine enregistrés et protégés

## Questions clés d'identification

- Protection juridique
- Etat du marché / concurrence
- Notoriété, positionnement et rôle dans l'acte d'achat
- Capacité à générer une prime de prix ou de volume
- Existence de revenus séparés (licences, franchises)

## Durée d'utilité

La durée d'utilité peut être **finie ou indéfinie** selon le cycle de vie du produit, la défense juridique active, la stratégie de maintien de la marque et la dynamique concurrentielle du marché.



### Point d'audit

Vérifier que la durée d'utilité retenue et le périmètre de chiffre d'affaires d'affaires valorisé sont cohérents avec la stratégie **market participant** — **participant** — et non uniquement avec le plan d'intégration spécifique spécifique de l'acheteur.

# Relations clients



## Relations contractuelles

Contrats clients formalisés, abonnements récurrents, carnets de commandes confirmés, etc.

→ La force du lien contractuel a un impact direct sur la valeur et la durée résiduelle.



## Relations non contractuelles

Portefeuille récurrent, fidélité clients, clients, historique de commandes, etc. commandes, etc.

→ Valorisables si le taux de rétention est documenté et vérifiable par des données historiques fiables.

**Paramètres structurants** : Chiffre d'affaires ou marge selon le modèle économique, **taux d'attrition** mesuré en nombre de clients ou en revenus, segmentation et cohortes.

Séparation nécessaire entre clientèle existante et conquête de nouveaux clients.



Points d'audit : ne pas valoriser comme relation clientèle des flux issus de **nouveaux clients**. Apprécier la segmentation clients et l'historique réel de l'historique réel de rétention. Tester la cohérence du churn prévisionnel avec les données historiques réelles.

# Technologies, contrats et passifs

## Technologies

### Protégée

Brevets, logiciels propriétaires, propriétaires, bases de données données enregistrées — protection juridique formelle.

### Non protégée

Savoir-faire, procédés exclusifs, exclusifs, algorithmes — identifiabilité plus difficile à démontrer.

### Développées ou en cours

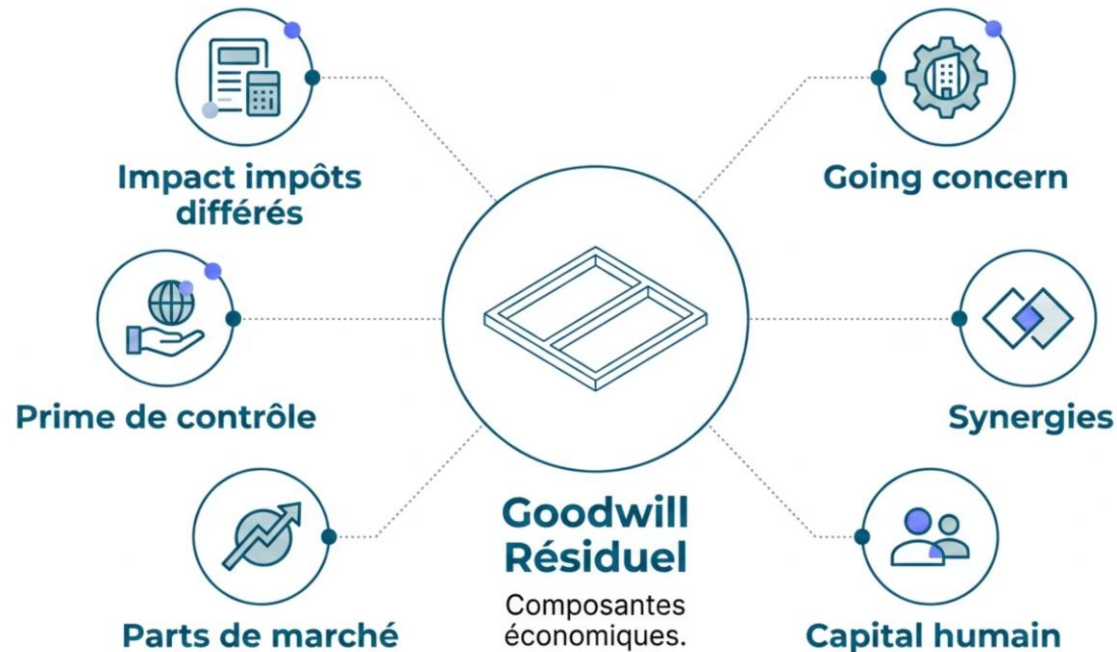
Projets R&D actifs, prototypes avancés (évaluation par options réelles ou DCF probabilisé, etc).




Point d'audit : écarter les technologies à valeur non significative en fonction de l'obsolescence probable, de l'utilisation, des actuels ou potentiels, etc.

# Ce qui reste dans le goodwill

Le goodwill est un actif **résiduel** : il absorbe ce qui ne peut être identifié et évalué séparément. Il doit néanmoins être économiquement explicable.



 Point d'audit : le goodwill ne doit pas devenir une variable d'ajustement. Chaque composante doit être expliquée en cohérence avec prix payé et le rationnel stratégique de l'acquisition.

# Évaluation à la juste valeur des actifs incorporels

# Hiérarchie des approches de valorisation

---

## Approche de marché

Prix de transactions comparables observés sur des actifs similaires. **Application limitée** aux incorporels en raison de la rareté des données de marché publiques.

## Approche par les revenus

**Méthode privilégiée** pour la majorité des des incorporels. Actualisation des flux futurs futurs attribuables à l'actif : méthode des redevances, Excess earnings method, with/without....

## Approche par les coûts

Coût de remplacement ou de reconstitution de reconstitution de l'actif. Utilisée en **corroboration** ou pour les actifs dont les flux flux ne sont pas directement mesurables.



**Point d'audit** : auditer la méthode commence par auditer son **adéquation à l'actif**. Une méthode sophistiquée mais mal alignée avec le mécanisme de création de valeur reste fragile et *challengeable*.

# Quelle méthode pour quel actif ?

## Marques & actifs marketing

**Redevances** (relief from royalty) en méthode principale ; primes de prix/volume ou coûts de reconstitution en corroboration.

## Relations clients

**Surprofits (Excess earnings method)** en méthode principale ; coûts de reconstitution ( ) en corroboration sur les actifs significatifs.

## Technologies

Redevances, Excess earnings method, coûts de remplacement selon nature. Options réelles pour actifs **en cours de développement**.

## Contrats avantageux

DCF des économies contractuelles ou méthode méthode **with/without** selon la nature de l'avantage contractuel.

## Clauses de non-concurrence

Méthode **with/without** (impact sur les flux) ou coûts de reconstitution selon les circonstances de fait.



**Point d'audit :** demander à l'évaluateur pourquoi la méthode retenue est plus pertinente que les alternatives, et si une méthode de corroboration a été appliquée pour les actifs significatifs.

# Méthode des redevances — Principe

La valeur de l'actif = économies de redevances que l'entreprise n'a pas à payer parce qu'elle détient l'actif, actualisée sur la durée d'utilité.


## Actifs concernés

- Marques produit et marques ombrelle
- Technologies brevetées ou non brevetées
- Noms de domaine protégés
- Logiciels, dans certains cas

## Formule de base

$$\text{Valeur} = \sum [ \text{CA attribuable} \times \text{Taux de redevance} \times (1 - \text{IS}) ] / (1 + t)^n$$

L'approche est pertinente quand une **licence comparable** pourrait exister entre parties indépendantes (arm's length).

 **Point d'audit :** la méthode paraît simple mais repose sur trois points sensibles : **assiette de chiffre d'affaires, taux de redevance et durée d'utilisation.**

# Paramètres à auditer — Redevances



## Assiette CA

Chiffre d'affaires **réellement soutenu** par par la marque ou la technologie.  
Rapprocher au business plan ; documenter documenter les exclusions de CA.



## Taux de redevance

Benchmark de contrats comparables (bases Royalty Source, RoyaltyStat) ou approche intrinsèque fondée sur le rôle de l'actif dans la marge opérationnelle.



## Durée d'utilité

Finie ou indéfinie selon cycle de vie, protection juridique, obsolescence technologique et niveau d'investissement de maintien requis.



## Coûts & fiscalité

Frais de maintien, impôt effectif, TAB si si applicable et conforme à une perspective **market participant**. Vérifier la Vérifier la déductibilité fiscale de l'actif. l'actif.

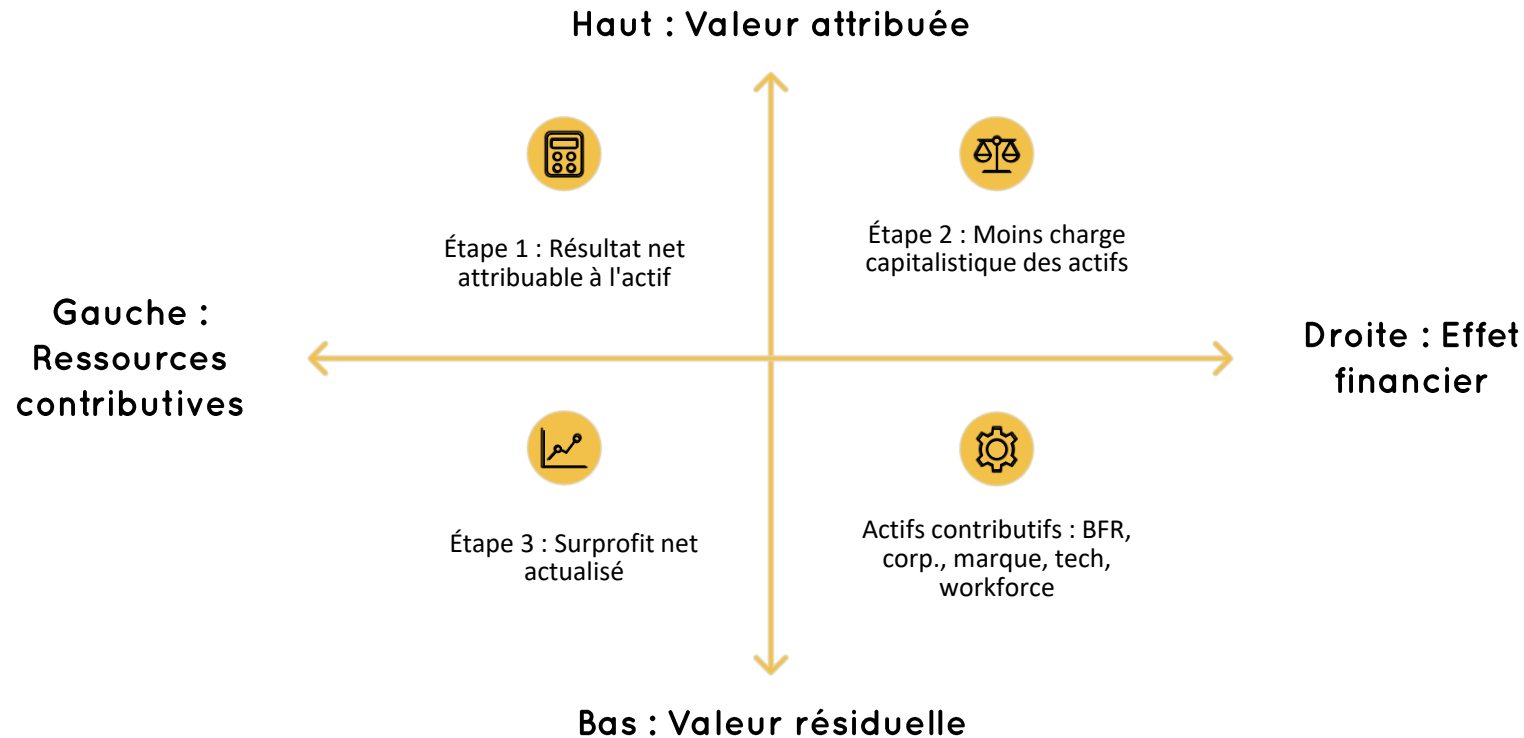


## Taux d'actualisation

Cohérent avec le risque spécifique de l'actif valorisé. Vérifier l'absence de double comptage avec un risque déjà intégré dans les flux.

# Excess earnings method — Principe et logique

La **Multi-Period Excess Earnings Method** isole le profit attribuable à l'actif après rémunération de l'ensemble des actifs contributifs. C'est la méthode centrale pour les **relations clients** et les technologies critiques.



 **Point d'audit :** la Excess earnings method n'est pas une méthode DCF standard. Elle exige une cartographie complète des actifs contributifs et une justification rigoureuse de leur taux de rémunération respectif.

# Attrition et flux attribuables

## Modélisation de l'attrition

L'attrition traduit la **disparition progressive** de la clientèle ou de la base de revenus existante. Elle peut être mesurée :

- Par historique de rétention client
- Par segmentation et analyse de cohortes
- Par durée moyenne de relation observée
- Par taux de churn annuel (clients ou revenus)

## Points de vigilance

- Distinguer churn sur **clients existants** vs revenus de nouveaux clients
- Identifier les ruptures de tendance dans les données historiques
- Vérifier si l'attrition porte sur le CA, les clients actifs, les contrats ou la marge
- Cohérence avec la durée résiduelle retenue pour la valorisation



**Point d'audit :** demander les données historiques de churn, recalculer les taux sur les 3–5 derniers exercices et identifier les ruptures de tendance.

# Actifs contributifs et charge capitalistique

La charge capitalistique (*contributory asset charge*) représente la **rémunération de marché** des actifs nécessaires à l'exploitation, déduite des flux avant calcul du flux avant calcul du surprofit.

## BFR

Taux faible (coût de la dette net d'IS). Actif à risque limité.

## Actifs corporels

Taux intermédiaire selon nature (coût du capital pondéré avant incorporels par ex.)

## Technologie

Taux plus élevé reflétant le risque spécifique de spécifique de l'actif technologique.

## Marque

Rémunération au taux de redevance ou taux spécifique. Ne pas omettre si la marque contribue aux flux.

## Workforce

Rémunération des équipes (coût de remplacement annualisé). Non reconnu séparément mais contribue aux flux.

⊗ Risque majeur : l'omission d'un actif contributif surévalue mécaniquement la valeur de l'actif principal évalué. Vérifier la liste complète et la cohérence complète et la cohérence avec le WARA.

# Actifs contributifs et charge capitalistique

La charge capitalistique (*contributory asset charge*) représente la **rémunération de marché** des actifs nécessaires à l'exploitation, déduite des flux déduite des flux avant calcul du surprofit.

<b>Actifs de support</b>	<b>Juste valeur</b>	<b>Taux de rendement</b>	<b>Rendement</b>	<b>CA</b>	<b>Charge capitalistique</b>
Actif immobilisé	5	7,0%	0,35	150	0,2%
Marque	22	11,5%	2,53	150	1,7%
BFR	15	3,0%	0,45	150	0,3%
Capital humain	3	11,5%	0,345	150	0,2%
<b>Total charges capitalistiques</b>					<b>2,5%</b>

# TAB et impôts différés dans la Excess earnings method

## Tax Amortisation Benefit (TAB)

Le TAB représente la **valeur actuelle des économies d'impôt** liées à la déductibilité fiscale de l'amortissement de l'actif incorporel reconnu dans le PPA.

Il n'est pertinent que si un **market participant** peut effectivement bénéficier de cette économie fiscale dans la juridiction concernée.

## Points d'attention

- Environnement fiscal local et taux d'IS applicable
- Durée d'amortissement fiscal de l'actif
- Caractère amortissable ou non de l'actif selon la loi fiscale
- Les impôts différés passifs sur réévaluations augmentent mécaniquement le goodwill résiduel



En France : le sujet requiert une analyse fine de la nature juridique de l'actif et de sa déductibilité. Ne pas appliquer le TAB mécaniquement.

# Illustration

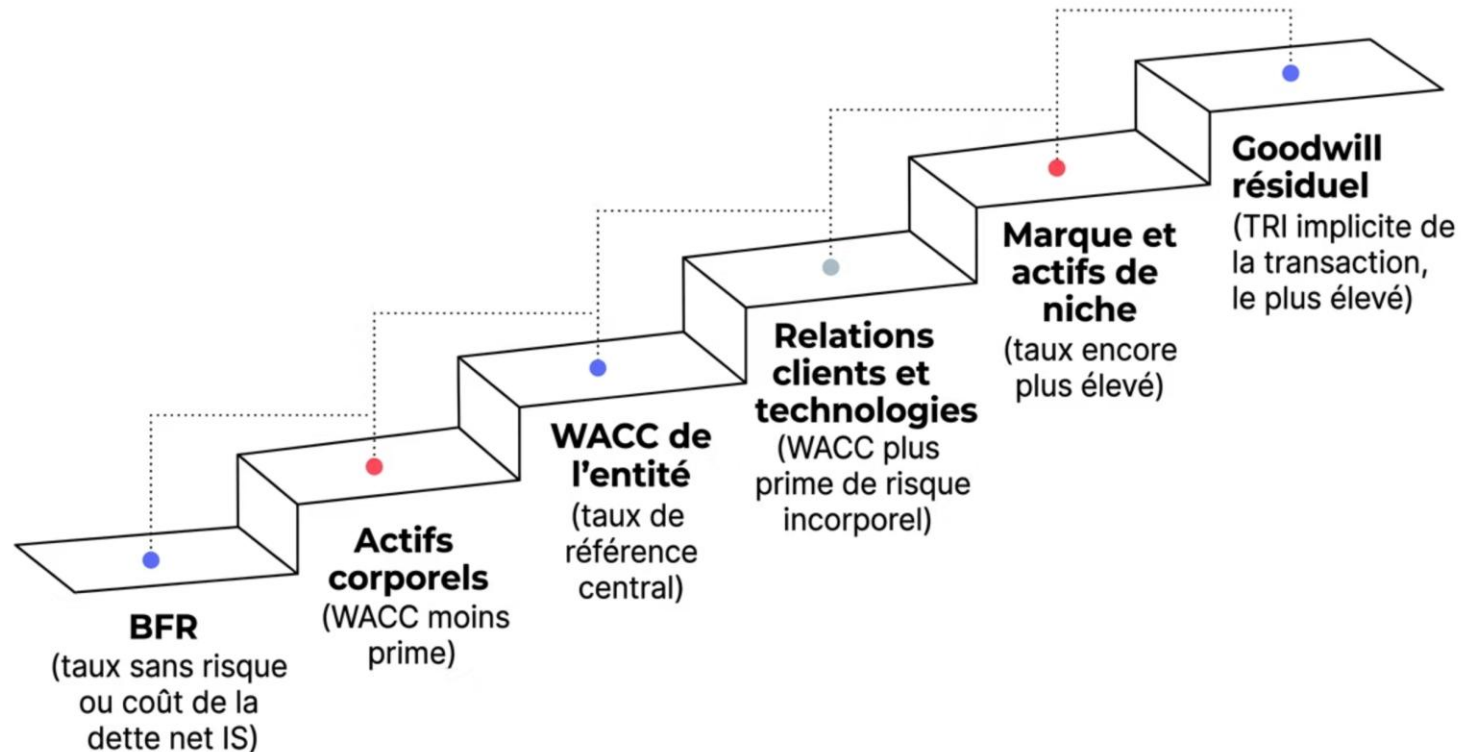
Taux d'attrition	25%
EBIT	10%
Taux d'actualisation	11%

Années	N	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Revenus clients début		150,0	112,5	84,4	63,3	47,5	35,6	26,7	20,0	15,0	11,3
Attrition		-37,5	-28,1	-21,1	-15,8	-11,9	-8,9	-6,7	-5,0	-3,8	-2,8
Revenus clients fin	150	112,5	84,4	63,3	47,5	35,6	26,7	20,0	15,0	11,3	8,4
<b>Revenus moyens</b>		<b>131,3</b>	<b>98,4</b>	<b>73,8</b>	<b>55,4</b>	<b>41,5</b>	<b>31,1</b>	<b>23,4</b>	<b>17,5</b>	<b>13,1</b>	<b>9,9</b>
<b>EBIT</b>	<b>10,0%</b>	<b>13,1</b>	<b>9,8</b>	<b>7,4</b>	<b>5,5</b>	<b>4,2</b>	<b>3,1</b>	<b>2,3</b>	<b>1,8</b>	<b>1,3</b>	<b>1,0</b>
IS	25,8%	-3,4	-2,5	-1,9	-1,4	-1,1	-0,8	-0,6	-0,5	-0,3	-0,3
<b>Ebit net d'IS</b>		<b>9,7</b>	<b>7,3</b>	<b>5,5</b>	<b>4,1</b>	<b>3,1</b>	<b>2,3</b>	<b>1,7</b>	<b>1,3</b>	<b>1,0</b>	<b>0,7</b>
Charges capitalistiques	2,5%	-3,2	-2,4	-1,8	-1,4	-1,0	-0,8	-0,6	-0,4	-0,3	-0,2
<b>Surprofit</b>		<b>6,5</b>	<b>4,9</b>	<b>3,7</b>	<b>2,8</b>	<b>2,1</b>	<b>1,5</b>	<b>1,2</b>	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>	<b>0,5</b>
Coefficient d'actualisation		0,9009	0,81162	0,73119	0,65873	0,59345	0,53464	0,48166	0,43393	0,39092	0,35218
<b>Surprofit</b>		<b>5,9</b>	<b>4,0</b>	<b>2,7</b>	<b>1,8</b>	<b>1,2</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>

<b>Valeur des relations clients</b>	<b>17,76</b>
-------------------------------------	--------------

# Taux d'actualisation des actifs incorporels

Le taux d'actualisation d'un actif incorporel doit refléter son **risque spécifique** et sa position dans la hiérarchie des rendements attendus des actifs de l'entité acquise.



**Point d'audit :** le taux ne doit pas compenser un risque déjà traité dans les flux (attrition prudente, décotes dans le BP).  
Attention au double comptage entre prudence dans les flux et prime de risque dans le taux.

# Rationaliser le goodwill par le WARA

# Réconciliation WARA / WACC

## Construction du WARA

L'analyse WARA, en anglais Weighted Average Return on Assets, permet de déterminer le taux de rendement moyen pondéré des actifs dans le cadre des travaux de rationalisation du prix d'acquisition en matière de regroupements d'entreprises.

Le résultat doit être **rapproché du WACC** retenu dans les valorisations ou du valorisations ou du TRI implicite de la transaction.

## Lecture des écarts

- **WARA  $\approx$  WACC** : allocation cohérente — signal favorable
- **WARA  $\{>\}$  WACC** : actifs sous-évalués ou taux trop élevés — goodwill probablement sous-estimé
- **WARA  $\{<\}$  WACC** : actifs surévalués ou taux trop faibles — goodwill probablement sur-estimé



**Point d'audit** : demander le tableau WARA, vérifier la pondération par juste valeur, recalculer la moyenne et documenter tout écart significatif.

# Illustration : tableau WARA typique

WARA	Juste valeur	% de la VE	Rendement exigée	Rentabilité pondérée
<i>Capital humain</i>	3,0	3,2%	11,50%	0,4%
<i>Ecart d'acquisition (hors capital humain)</i>	30,0	32,3%	15,00%	4,9%
<b>Goodwill</b>	<b>33,0</b>	<b>35,6%</b>		
Marque	22,0	23,7%	11,50%	2,7%
Relations clients	17,8	19,1%	11,50%	2,2%
Immobilisations corporelles	5,0	5,4%	7%	0,4%
Besoin en fonds de roulement	15,0	16,2%	3%	0,5%
<b>Total VE</b>	<b>92,8</b>	<b>100,0%</b>		<b>11,0%</b>
<b>CMPC</b>				<b>11,0%</b>

Dans cet exemple, le WARA de **11 %** est à rapprocher du WACC de la transaction (hypothèse : 11 %).

# Difficultés pratiques

# Les 10 sujets à garder sous la main

---

## 1 Compléments de prix (earn-out)

Distinction entre earn-out et rémunération de dirigeants ; évaluation initiale au coût selon ANC 2020-01, à la Juste Valeur et réévaluations ultérieures en résultat en IFRS

## 2 Évaluation des incorporels

Périmètre market participants, durée de vie documentée, taux d'attrition fondé sur données réelles, actifs contributifs exhaustifs.

## 3 Fiscalité

TAB selon déductibilité locale, impôts différés actifs/passifs et impact mécanique sur le goodwill résiduel calculé : rare en pratique.

## 4 Acquisitions par étapes

Réévaluation des intérêts antérieurement détenus à la JV à la date de prise de contrôle et traitement du résultat de réévaluation.

## 5 Passifs éventuels

Existence d'un événement passé, lien causal, évaluation à la JV même si probabilité inférieure à 50 % (critère IFRS 3 différent d'IAS 37), suivi post-acquisition.

# Les 10 sujets à garder sous la main

---

## 6 Communication financière

Note IFRS 3 : nature de l'opération, détail de l'allocation, goodwill résiduel, effets futurs sur le compte de résultat (amortissements, impairment).

## 7 Articulation avec IAS 36

Définition des UGT dès le PPA, paramètres initiaux cohérents, indices de perte de valeur à surveiller post-acquisition.

## 8 Cas particuliers

Badwill, regroupements sous contrôle commun (hors scope IFRS 3), fonds d'investissement (consolidation variable), acquisitions transfrontalières (fiscalité, taux de change).  
(fiscalité, taux de change).

## 9 Pièges à éviter

Double comptage incorporels/goodwill, sous/surévaluation par méthode inadaptée, WARA incohérent avec WACC, oubli des coûts d'acquisition clients (CAC) comme actif clients (CAC) comme actif contributif.

## 10 Bonnes pratiques

Anticipation dès la due diligence, implication des équipes opérationnelles, documentation des sensibilités, cohérence PPA / BP / IAS 36 à vérifier en bouclage.  
bouclage.

# Les 6 réflexes d'audit à retenir

Checklist mentale pour repartir avec une grille opérationnelle immédiatement applicable à la revue d'un rapport PPA.



## 1. Partir du rationnel stratégique

Identifier les incorporels probables à **partir des raisons de l'acquisition** — ce que l'acheteur voulait acheter guide l'identification.



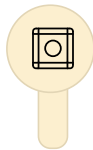
## 2. Acquérir une connaissance pertinente des accords et des comptes de la cible

Afin d'identifier l'ensemble des éléments nécessaires (acquéreur, date de prise de contrôle, éléments de prix, éléments identifiables)



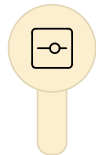
## 3. Etre attentive aux distorsions IFRS / French GAAP

Identifier les impacts sur le GW, sur les résultats futurs (amortissements différents) et sur les tests d'impairment selon le référentiel applicable.



## 4. Challenger la méthode d'abord

Auditer l'**adéquation de la méthode** à l'actif avant de challenger les chiffres. Une méthode inadaptée invalide l'ensemble du calcul.



## 5. Auditer les paramètres sensibles

CA attribuable, taux de redevance, attrition, CAC contributifs, taux d'actualisation, durée d'utilité, TAB : ce sont les leviers à fort impact.



## 6. Boucler par WARA / WACC

Rationaliser le goodwill résiduel par la réconciliation WARA/WACC et l'EBIT résiduel. Un écart non documenté est un signal d'alerte.

# Pour aller plus loin ...

OU CCEF



**SUP**  
EXPERTISE

29 JUIN 2026  
PARIS 8ÈME

**CAC**

**TESTS DE DÉPRÉCIATION D'ACTIFS  
INCORPORELS, CORPORELS ET DE  
TITRES DE PARTICIPATION**



**SUP**  
EXPERTISE

02 JUILLET 2026  
PARIS 8ÈME

**CAC**

**ÉVALUATION FINANCIÈRE :  
LES INDISPENSABLES**

Renforcez vos compétences en évaluation financière avec deux formations expertes proposées par Sup'Expertise

# Questions & réponses

# Présentation du Focus sur l'évaluation



**INSCRIPTION**

**Le commissariat aux apports et l'évaluation réglementaire**

12/06 de 17h à 18h30

**Les tests de dépréciation**

30/04 de 17h à 18h30

**L'évaluation et les critères ESG**

25/06 de 17h à 18h30

**L'allocation du prix d'acquisition (PPA) en cas de consolidation**

12/05 de 17h à 18h30

# SAVE THE DATE

---



## JOURNEE DE FORMATION 2026

Mardi 7 Juillet 2026  
8h30 - 17h30

Maison de la Chimie – Paris 7

# Annexes

# Matrice actif / méthode / points d'attention

Famille d'actifs	Méthodes privilégiées	Paramètres clés	Risques d'audit
Marques / noms commerciaux commerciaux	Relief from royalty ; premium profit ; profit ; coûts de reconstitution (corroboration)	Base CA, taux redevance, durée, fiscalité, taux actualisation	Confusion avec relations clients ou goodwill ; durée de vie non documentée
Relations clients	Excess earnings method / surprofits ; coûts de reconstitution (corroboration)	Attrition, marge, segmentation, CAC, taux spécifique, durée résiduelle	Double comptage avec marque, technologie ou capacité commerciale future
Technologies / logiciels	Excess earnings method ; redevances ; coûts de remplacement	Obsolescence, cycle de vie, roadmap, CAPEX/R&D, marge attribuable	Confusion avec workforce ou synergies post-acquisition
Contrats avantageux	DCF des économies contractuelles ; with/without	Durée contractuelle, renouvellement, conditions de marché, fiscalité	Mauvaise distinction entre actif identifiable et avantage futur non contractuel
Passifs éventuels	JV du risque ; approche probabilisée	Événement passé, probabilité, données juridiques/fiscales	Exhaustivité des risques, cohérence avec SPA et due diligence
Goodwill	Rationalisation WARA/WACC et EBIT résiduel	Synergies, going concern, capital humain, surpaiement, UGT	Goodwill non expliqué ; absence de lien avec IAS 36

# Checklist des données à demander

## Documents juridiques & financiers

- Contrat d'acquisition, SPA, pacte d'actionnaires, term sheet
- Clauses de complément de prix, management packages, garanties
- Business plan stand-alone et business plan acquéreur
- Due diligences, mémos d'investissement, supports de comité
- États financiers à la date d'acquisition, balance d'ouverture
- Détail du prix payé et des coûts de transaction

## Actifs corporels

- Fichiers d'immobilisations, inventaires physiques
- Visites de sites, expertises immobilières ou techniques récentes

## Données commerciales & incorporels

- Portefeuille clients, historique d'attrition, CA par cohorte
- Contrats clés, carnet de commandes confirmé
- Marques, brevets, logiciels, domaines, contrats de licence
- Documentation R&D, roadmap technologique

## Passifs & rapport expert

- Litiges, risques fiscaux, environnement, retraites
- Contrats défavorables, produits constatés d'avance
- Rapport de l'expert PPA : méthodes, hypothèses, feuilles de calcul, benchmarks, sensibilités et conclusions

# Points d'audit clés – Synthèse

## → Comprendre le rationnel stratégique

Confronter les motifs d'acquisition aux actifs identifiés dans le rapport PPA. Un actif majeur omis est souvent le signe d'une logique non questionnée.

## → Valider les éléments structurants

Acquéreur, date d'acquisition, périmètre acquis et contreparties transférées (y compris earn-out et instruments contingents).

## → Revoir la qualité de l'expert

Compétence, indépendance effective, périmètre de la mission et adéquation des travaux (NEP 620).

## → Tester les données et les calculs

Exactitude et exhaustivité des données sources utilisées ; recalcul des paramètres sensibles et des sensibilités présentées.

## → Assurer la cohérence d'ensemble

PPA ↔ business plan ↔ due diligence ↔ communication financière ↔ paramètres IAS 36. Vérifier la note IFRS 3 et obtenir les déclarations écrites appropriées.

# Références documentaires

Sources mobilisées pour la construction de ce module pédagogique :

## Normes & référentiels

- IFRS 3R, IAS 38, IFRS 13, IAS 36, IFRS 10 10
- Règlement ANC n° 2020-01 (art. 231 et 232)
- NEP 315, 330, 500, 540, 620, 230, 580

## Guides méthodologiques

- 08 - Normes IFRS 28 mars 2014 PPA.pdf PPA.pdf
- 11 - PPA académie.pdf — bonnes pratiques et cas pratique
- 2020-09-22 ICI Valorisation financière de l'immatériel
- Le PPA.pdf — synthèse méthodologique IFRS/French GAAP

## Travaux d'audit & évaluation

- 2016.11 PPA préparé par Expert mission CAC.pdf
- 2016-06 Formation EY évaluation immatériels Observatoire
- 2019 Evaluation actifs corporels EY Roux.pdf
- Support PPA.docx — ossature des 6 parties

Merci

Pour votre

Attention