

Évaluer une entreprise



FT-53 2 Jours (14 Heures)



Description

Les occasions d'évaluer une société ou une activité se multiplient : croissance externe, fusion, LBO, ouverture du capital, cession... Alors, comment valoriser objectivement une entreprise ? Il existe de nombreuses formules d'évaluation qu'il faut apprendre à utiliser à bon escient en fonction de leurs avantages et de leurs limites. L'objectif de cette formation est de vous fournir les méthodes pour évaluer une entreprise.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Directeur financier, responsable comptable. Contrôleur de gestion, banquier, analyste financier, auditeur. Directeur général et chef d'entreprise.

Prérequis

Aucune

Les objectifs de la formation

- Déterminer la valeur d'une entreprise industrielle, de négoce, de service
- Réaliser les retraitements nécessaires à l'évaluation
- Identifier les méthodes d'évaluation les plus adaptées à chaque situation

Programme de la formation

Les circonstances nécessitant l'évaluation

- Les éléments donnant de la valeur à une entreprise.
- Étapes de l'évaluation : diagnostic stratégique et financier, business plan, retraitements comptables.

La valeur patrimoniale Réévaluer les actifs d'exploitation et hors exploitation, les passifs.

- Supprimer les non-valeurs, intégrer des éléments hors bilan.
- Intégrer la fiscalité latente.
- Actif net corrigé (ANC).
- La méthode du goodwill.
- Mise en situation Cas sur tableur : calcul de l'ANC.

Discounted cash-flows (DCF) Évaluer la cohérence des flux d'exploitation, d'investissement avec le business plan.

- Horizon explicite, implicite.
- Taux d'actualisation : CMPC.
- Flux normatif et la valeur finale (méthode de Gordon Shapiro).
- De la valeur d'entreprise à celle des capitaux propres.
- Mise en situation Cas sur tableur : évaluation par les DCF.

Les méthodes analogiques

- Multiples boursiers ou de transactions récentes.
- Constituer l'échantillon d'entreprises comparables.
- Retraitements comptables.
- Agrégats pertinents : EBE, résultat d'exploitation.
- Définir les multiples de référence.
- Mise en situation Cas Dumoulin : Méthode des multiples.

Passer de la valeur au prix

- Différence entre valeur et prix.
- Définir les méthodes les plus appropriées à la situation.
- Prise en compte du contexte : majoritaire ou minoritaire.
- Étapes du processus d'acquisition.