



Évaluation d'entreprise

Niveau exécutif



POUR QUI ?

Membres financiers et non financiers des comités de direction, Membres des équipes M&A, Directeurs et contrôleurs financiers, Responsables financiers, consolidation et comptabilité, Auditeurs internes, Trésoriers, Experts-comptables, Commissaires aux comptes, Banquiers, Chargés d'affaires, Analystes financiers

Prérequis : il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux de la finance d'entreprise ou d'avoir suivi les formations « Finance pour non-financiers – Niveau 1 et Niveau 2 » [FHGEF1 – FHGEF2] ou le parcours e-learning « Fondamentaux de la finance d'entreprise » [FHBUM0].



QUELS OBJECTIFS ?

- ▶ Intégrer les fondements et les utilisations de la Valeur d'Entreprise.
- ▶ Différencier chaque méthode d'évaluation, de la phase de ciblage à l'intégration d'une société.
- ▶ Mettre en œuvre les différentes méthodes et leurs composantes.



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

La croissance externe est un des leviers au service de la réalisation de la stratégie de l'entreprise. Dans ce cadre, l'évaluation de l'entreprise cible est essentielle à la prise de décision et à la conduite des négociations. Cette formation permet de comprendre comment les acquisitions d'entreprises peuvent concourir à créer de la valeur pour l'actionnaire.



INFORMATIONS & INSCRIPTION

- ▶ Cette formation peut être organisée en intra-entreprise
- ▶ **Mode d'animation :** présentiel (à l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse) et/ou distanciel selon vos demandes.
- ▶ **Nous contacter :**
Tél. 02 43 23 09 09 – Mail : contact@finharmony.net
Site web : finharmony.net



PROCHAINES SESSIONS

- ▶ 6 janvier 2027
- ▶ 25 mars 2027
- ▶ 8 septembre 2027



TARIF : 1 295 € HT



Perfectionnement



1 jour

PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

▶ Comprendre les logiques économiques derrière l'évaluation d'entreprise

- Identifier ce que l'on évalue : valeur d'entreprise (enterprise value) et valeur des titres (share value)
- Prendre en compte les perspectives futures, la rentabilité attendue et les risques
- Différencier valeur, prix, coût : vision vendeur/acheteur/investisseur
- ✓ **COMPRENDRE** | Illustration : schéma de passage de l'actif économique à la valeur des titres
- ✓ **EXPÉRIMENTER** | Discussion de groupe : s'appuyer sur les états financiers – quelles sources de retraitements ?
- ✓ **ÉVALUER** | Quiz : pour chacun de ces ratios, existe-t-il un niveau optimal et/ou à ne pas dépasser ?

▶ Maîtriser les principales méthodes d'évaluation

- Approche patrimoniale : actif net et actif net réévalué, valeur liquidative
- Approche des flux futurs actualisés (DCF) : logique, hypothèses, valeur terminale
- Approche relative : multiples et comparables, PER, EBITDA
- ✓ **COMPRENDRE** | Analyse comparative : forces et limites des différentes méthodes
- ✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : calculer la valeur d'une entreprise via ANR, DCF et multiples
- ✓ **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Quel multiple privilégier dans quel contexte ?

▶ Traduire une stratégie dans les hypothèses de valorisation

- Business model, croissance, capex, variation de BFR : impact sur les cash-flows
- La prise en compte du capital immatériel
- Détermination du taux d'actualisation (WACC, coût des CP, bêta...)
- Risques liés aux retraitements, à la fiscalité, aux éléments extra-financiers
- Évaluer le poids de la valeur terminale et le risque sur la valeur
- ✓ **COMPRENDRE** | Étude de cas : décryptage de la construction d'un business plan de valorisation
- ✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : tester la sensibilité d'une DCF à une variation de taux/croissance
- ✓ **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Que signifie une valeur terminale > 80 % de la VE ?

▶ Passer de la valeur au prix

- Connaître le processus d'acquisition et les clauses typiques d'un SPA
- Rapprocher les différentes approches de valorisation: confrontation et synthèse
- Prendre en compte la stratégie de l'acheteur
- Déterminer une fourchette de prix raisonnable pour la négociation
- ✓ **APPLIQUER** | Enquête : quelle méthode de valorisation est la plus pertinente ?
- ✓ **EXPÉRIMENTER** | Cas pratique : à vous de jouer... cas final
- ✓ **ÉVALUER** | Quiz : à votre avis... Quelles sont les clauses clés d'un pacte d'associés concernant la transaction ?

▶ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences.
Une diversité de méthodes pédagogiques pour répondre aux différents profils d'apprentissage, encourager la participation active et consolider les acquis par l'expérimentation et la pratique.

Supports pédagogiques :

Support d'animation, apports documentaires (fiches de synthèse, tableaux...) et autres ressources disponibles dans votre espace.

Pendant la formation :

Alternance de développements théoriques et d'illustrations tirées de cas réels. Une mise en situation des participants est proposée. De nombreux cas pratiques permettent de valider l'acquisition des compétences au fur et à mesure de la formation.

▶ SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation. Évaluation à chaud et à froid assurée par la solution LearnEval.