

110 minutes de formation vidéo

118 questions et réponses commentées pour valider vos connaissances

Évaluer l'entreprise à vendre ou à acheter

Vos objectifs :

- Connaître les différentes approches d'évaluation d'une entreprise
- Découvrir les méthodes : patrimoniale, par la rentabilité, par le rendement
- Savoir déterminer une fourchette de valeurs pour sa négociation future
- Se fixer des limites de négociation

Public visé :

- Repreneur d'entreprise
- Cédant d'entreprise
- Chef d'entreprise
- Conseil en reprise et transmission d'entreprise

Pré-requis :

- Vouloir reprendre ou céder une entreprise

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et diplômé d'expertise comptable
Françoise Ménard	diplômée d'expertise comptable et commissaire aux comptes
Aurélié Poilpray-Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

Le contenu de la formation

Introduction

Le rappel des étapes précédentes des démarches de reprise ou de cession d'entreprise.

L'évaluation de l'entreprise :

1. Comprendre la démarche d'évaluation d'une entreprise
2. Déterminer la valeur comptable
3. Évaluer les actifs et les dettes de l'entreprise
4. Estimer la valeur patrimoniale
5. Déterminer la rentabilité comptable
6. Estimer la rentabilité économique future
7. Capitaliser la rentabilité
8. Passer de la rentabilité à la trésorerie dégagée
9. Capitaliser le rendement
10. Déterminer une fourchette de valeurs de négociation
11. Intégrer les éléments négatifs du diagnostic dans la valorisation
12. Intégrer les éléments positifs du diagnostic dans la valorisation
13. Corriger la fourchette de valeurs
14. Préparer vos arguments pour négocier

Conclusion

Les étapes suivantes dans votre démarche de reprise ou cession d'entreprise : la négociation, le montage juridique, fiscal et financier, la gestion de l'après cession.