FINANCE OPÉRATIONNELLE

Évaluation d'une startup : lire la traction, valoriser et négocier la dilution

Évaluer une jeune société met en défaut les méthodes habituelles. Les résultats sont négatifs, l'historique est trop court pour extrapoler, les comparables cotés n'ont rien à voir et le prévisionnel présenté repose sur des hypothèses de croissance rarement documentées. La discussion se déplace alors vers le rapport de force entre fondateurs et investisseurs. Ces deux jours traitent spécifiquement ce cas. À la différence d'une évaluation d'entreprise établie le participant part des indicateurs de traction et du modèle de revenus, construit un prévisionnel par scénarios puis applique les méthodes des investisseurs en capital avant de travailler la table de capitalisation et la dilution.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 079 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Investisseurs et analystes de fonds ainsi que fondateurs directeurs financiers de jeunes sociétés et conseils en levée de fonds.

PRÉREQUIS
Connaître les mécanismes de financement en capital et la lecture d'un prévisionnel.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser les indicateurs de traction et le modèle de revenus d'une jeune société
- Construire un prévisionnel par scénarios adossé à des hypothèses traçables
- Appliquer les méthodes de valorisation employées par les investisseurs en capital
- Distinguer la valeur avant et après opération dans une table de capitalisation
- Mesurer l'effet des instruments dilutifs sur la répartition du capital
- Préparer la discussion de valorisation lors d'un tour de financement

03 Programme détaillé

M1 Lire une jeune société avant de la valoriser

- Chercher la valeur là où elle se trouve
- Modèle de revenus et qualité du chiffre d'affaires récurrent
- Indicateurs de traction rétention et coût d'acquisition client
- Consommation de trésorerie et horizon de financement
- Équipe technologie et actifs immatériels
- À retenir : En l'absence de résultats la valeur se lit dans la traction et dans la capacité à financer la croissance.

M2 Prévisionnel et scénarios

- Rendre les hypothèses discutables
- Construction du prévisionnel à partir des moteurs d'activité
- Traçabilité et test des hypothèses de croissance
- Scénarios prudent médian et favorable
- Détermination des besoins de financement successifs
- Atelier : Les participants reconstruisent un prévisionnel de jeune société en documentant chaque hypothèse.

M3 Méthodes de valorisation en capital-risque

- Appliquer les approches des investisseurs
- Méthode du rendement attendu par l'investisseur
- Multiples issus d'opérations récentes et limites de l'exercice
- Valorisation par étapes de maturité atteintes
- Actualisation des flux appliquée à une société déficitaire
- Cas pratique : Une même société est valorisée par plusieurs méthodes puis les écarts obtenus sont expliqués.

M4 Table de capitalisation et négociation

- Traduire la valeur en répartition du capital
- Valeur avant et après opération et calcul de la dilution
- Effet des bons de souscription et des obligations convertibles
- Plans d'intéressement des salariés et réserve de titres
- Clauses de préférence et incidence sur la valeur réelle
- Mise en situation : Fondateurs et investisseurs négocient une valorisation puis mesurent son effet sur la table de capitalisation.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 2 079 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr