DIRECTION DE L'ENTREPRISE ET CADRE DE DIRECTION

Évaluer une entreprise : diagnostiquer, chiffrer la valeur et défendre son prix

Un dirigeant qui cède, qui rachète un concurrent ou qui fait entrer un associé découvre souvent que la valeur annoncée varie du simple au double selon la méthode retenue. Les comptes seuls ne disent pas grand-chose : ils doivent être retraités puis confrontés à la rentabilité réelle et aux perspectives de l'activité. Ces deux jours s'adressent aux dirigeants et aux cadres de direction qui veulent maîtriser le raisonnement plutôt que subir celui du conseil d'en face. Retraitements, approches patrimoniales, valorisation par les flux, comparables de marché et décotes sont travaillés sur un dossier de PME. Chacun repart avec une fourchette de valeur construite et argumentée.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € 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
Dirigeants, cadres de direction, responsables du développement et associés préparant une cession ou une acquisition.

PRÉREQUIS
Savoir lire un compte de résultat et un bilan.

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 :

- Retraiter les comptes pour dégager une rentabilité économique comparable
- Appliquer les approches patrimoniales à une entreprise de taille moyenne
- Construire une évaluation par les flux prévisionnels actualisés
- Utiliser les comparables de marché avec discernement
- Justifier une fourchette de valeur et préparer la négociation

03 Programme détaillé

M1 Diagnostic préalable

- Comprendre l'entreprise avant de la chiffrer
- Lecture économique de l'activité et de son marché
- Dépendance aux clients aux fournisseurs et aux hommes clés
- Retraitement de la rémunération du dirigeant et des biens immobiliers
- Normalisation du résultat et des éléments non récurrents
- Cas pratique : Le groupe retraite les comptes d'une PME et détermine sa rentabilité normative.

M2 Approches patrimoniales

- Partir de ce que l'entreprise possède
- Actif net comptable et actif net réévalué
- Traitement des immobilisations et des stocks
- Prise en compte des engagements hors bilan
- Limites de ces approches pour les sociétés de services
- Atelier : Chaque participant calcule l'actif net réévalué du dossier étudié.

M3 Flux prévisionnels et comparables

- Valoriser la capacité à générer de la trésorerie
- Construction d'un prévisionnel de flux disponibles
- Choix du taux d'actualisation et de la valeur terminale
- Multiples d'excédent brut d'exploitation et de résultat
- Recherche et sélection de transactions comparables
- Confrontation des résultats obtenus
- Cas pratique : Les participants comparent les valeurs issues des flux et des multiples puis expliquent l'écart.

M4 De la valeur au prix

- Négocier ce que vaut l'accord
- Décotes de taille de minorité et d'illiquidité
- Passage de la valeur d'entreprise à la valeur des titres
- Garantie d'actif et de passif et complément de prix
- Préparation des arguments face à l'autre partie
- Mise en situation : Deux sous-groupes négocient le prix de cession du dossier à partir de leurs évaluations.

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 1 550 € 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 29/09/2026. 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