

# Valoriser son entreprise — Méthodes et préparation

*Combien vaut votre entreprise ? En 2 jours, apprenez les méthodes de valorisation et identifiez les leviers pour maximiser la valeur avant une cession ou une levée.*

PREMIUM

GESTION & FINANCE

🕒 2 jours (14h)

## INFORMATIONS PRATIQUES

|           |                        |
|-----------|------------------------|
| Référence | LEX-GES-012            |
| Formacode | 32626                  |
| Durée     | 2 jours (14h)          |
| Version   | LEX-GES-012_v1.0 · MAJ |

### Une question ?

Contenu,  
financement,  
organisation  
— réponse  
sous 24h.

**contact@darkcyan-bat-  
723962.hostingersite.com**  
**05 54 07 30 33**



### LE CONSTAT

*En 2024, 60 % des cedants surestiment la valeur de leur entreprise de 30 à 50 % (CRA, 2024). Cet écart entre perception et réalité est la première cause d'échec des négociations de cession.*



### NOTRE RÉPONSE

*En 2 jours, vous maîtrisez les méthodes de valorisation, calculez la valeur de votre entreprise et identifiez les leviers pour l'augmenter.*

Source : CRA - Enquête valorisation et cession PME, 2024

## POUR QUI

### PUBLIC CIBLE

Dirigeants de TPE-PME préparant une cession, une levée de fonds ou souhaitant connaître la valeur de leur entreprise.

### PRÉREQUIS

Être dirigeant avec un projet de cession, de levée de fonds ou de restructuration.

🕒 Délai d'accès : 14 jours ouvrés avant la session

## LES BÉNÉFICES DE LA FORMATION

### Concrètement, après cette formation

- ✓ Vous connaissez la valeur réelle de votre entreprise, pas une estimation au doigt mouillé
- ✓ Vous maitrisez les 3 methodes de valorisation et savez laquelle privilegier
- ✓ Vous identifiez les leviers concrets pour augmenter la valeur avant de vendre
- ✓ Vous repartez avec un plan de valorisation a 24 mois

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

### À l'issue de cette formation, vous serez capable de

- 1 Appliquer les 3 methodes de valorisation d'entreprise (patrimoniale, rentabilite, comparables) sur son propre cas
- 2 Calculer la valeur de son entreprise en utilisant les multiples sectoriels et les flux de tresorerie actualises
- 3 Identifier et chiffrer les leviers d'amelioration de la valeur (clean-up, croissance, reduction de dependance)
- 4 Construire un plan de valorisation a 24 mois integrant les actions a mener pour maximiser le prix de cession

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### Le programme sur 2 jours (14h)

#### MOD-VAL-001 — MOD-VAL-001 - Les methodes de valorisation

3h30

- Methode patrimoniale : actif net comptable et revalue. Methode rentabilite : capitalisation du resultat, DCF. Methode comparables : multiples sectoriels. Avantages et limites de chaque methode.

#### MOD-VAL-002 — MOD-VAL-002 - Calculer la valeur

3h30

- Retraitement des comptes : les corrections a operer. Multiple d EBITDA : selection du bon multiple. DCF : taux d actualisation et plan d affaires. Fourchette de valeur et prix.

#### MOD-VAL-003 — MOD-VAL-003 - Leviers de valorisation

3h30

- Clean-up comptable et juridique. Reduction des dependances (client, fournisseur, dirigeant). Croissance organique et externe. Documentation et process.

#### MOD-VAL-004 — MOD-VAL-004 - Plan de valorisation

3h30

- Prioriser les actions. Budget et ROI de la valorisation. Communication de la valeur aux acquereurs. Plan a 24 mois.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

### Notre approche

|                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <br>MÉTHODE<br><b>Cas réels</b><br>Cas reels et exercices pratiques. Format 8 max.                                                  | <br>FORMAT<br><b>8 max</b><br>Interaction garantie avec le formateur |
| <br>MOYENS<br><b>Support + outils</b><br>Presentiel : salle equipee. Distanciel : Zoom. Support PDF, outils, acces replay 30 jours. | <br>RATIO<br><b>75% pratique</b><br>Vérifié sur scénario minuté      |

75% Pratique

— cas réels, QCM, échanges

25% Théorie

**Moyens techniques** — Presentiel : salle equipee. Distanciel : Zoom. Support PDF, outils, acces replay 30 jours.

## FORMATEUR RÉFÉRENT



**William Bigot**  
**Expert-comptable**

Expert-comptable specialise en valorisation et cession, William a realise plus de 100 evaluations d entreprises.

Cette formation peut également être animée par tout formateur qualifié par LEXORA.

## ACCESSIBILITÉ



**Formation accessible PSH**

Adaptation sur demande.  
Réfèrent : William Bigot  
[accessibilite@darkcyan-bat-723962.hostingersite.com](mailto:accessibilite@darkcyan-bat-723962.hostingersite.com)  
0612225849

## ÉVALUATION

### Comment nous mesurons vos acquis

|                                                                                                                                        |                                                                                                                                             |                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <br><b>AVANT</b><br>Questionnaire de positionnement | <br><b>PENDANT</b><br>Exercices pratiques + QCM par bloc | <br><b>APRÈS</b><br>Evaluation a chaud + attestation de competences |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Suivi de l'exécution** — Feuilles d emargement signees par demi-journee, attestation d assidueite, certificat de realisation.

## ☆ PARCOURS PRÉ & POST-FORMATION

|                                                |                                                                    |                                                        |                                             |
|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| <b>J+7</b><br>Email recapitulatif + ressources | <b>J+14 - J+42</b><br>1 defi pratique / semaine pendant 4 semaines | <b>J+30</b><br>Evaluation a froid + feedback formateur | <b>J+60</b><br>Webinaire Q&A Retour terrain |
|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------|

## TARIFS

| MODALITÉ          | FORMAT | TARIF                                                          |
|-------------------|--------|----------------------------------------------------------------|
| <b>Sur-mesure</b> |        | Cette formation est disponible en intra-entreprise sur mesure. |