

# SOMMAIRE

REMERCIEMENTS.....	9
INTRODUCTION.....	11
<b>CHAPITRE 1. « KNOW YOUR WEAPON » : L'ANALYSE DU BUSINESS DANS LE CADRE D'UNE ÉVALUATION .....</b>	<b>17</b>
« La performance de l'entreprise » : management + environnement + organisation + stratégie.....	20
« Où suis-je ? » : l'analyse de l'environnement et de l'écosystème de l'entreprise .....	30
L'analyse PESTEL .....	32
L'analyse PORTER .....	34
L'analyse « <i>Wide Lens</i> » .....	39
« Gagner la guerre ! » : l'analyse de la stratégie .....	41
Le « <i>product market fit</i> » .....	44
L'avantage compétitif .....	47
Le <i>business model</i> .....	51
Les facteurs clés de succès et les capacités stratégiques .....	54

« Bon, au boulot ! » : l'analyse de l'efficacité et de l'efficacité organisationnelles .....	58
« <i>Houston we've got a problem!</i> », l'analyse des risques.....	69
Conclusion de l'analyse stratégique .....	74
« Premier plongeon en comptabilité ! » : introduction aux états financiers .....	75
« En eaux troubles » : les points complexes à surveiller .....	81
« Rendons à César ce qui est à César » : l'analyse financière type....	88
L'évolution du chiffre d'affaires.....	88
L'évolution des marges et l'effet point mort.....	92
Les immobilisations et le BFR .....	96
Le financement et le risque de crédit.....	99
Les juges de paix : les rentabilités et les <i>free cash flows</i> .....	101
Pour les amoureux des calculs : 50 nuances de ratios financiers.....	106
Stratégie → Organisation → Finance .....	114
Conclusion de l'analyse financière.....	121

## **CHAPITRE 2. AU-DELÀ DU « DIS-MOI COMBIEN IL FAUT ? » : L'UTILISATION INTELLIGENTE DU DCF ..... 125**

De l'art de faire un <i>business plan</i> crédible .....	127
« C'est l'histoire d'un banquier... » : calculer le WACC en pratique...	131
« Vers l'infini et au-delà » : la valeur terminale.....	142
« Un tout petit mot sur les décotes » .....	145
« DCF en deux minutes » : les modèles simplifiés .....	147
« <i>What if?</i> » : l'analyse des sensibilités et la scénarisation du DCF..	153
Conclusion. Le DCF ou la transformation du plan opérationnel de création de valeur en valeur d'entreprise.....	157

### **CHAPITRE 3. « QUAND JE ME REGARDE JE ME DÉSOLE, QUAND JE ME COMPARE JE ME CONSOLE ! » : LA MÉTHODE DES COMPARABLES DE MANIÈRE FINE..... 159**

« De l'art de bien choisir... » : l'agrégat financier normatif et les retraitements .....	164
« Petit tour dans le marché des entreprises » : les comparables boursiers .....	167
« Il a vendu combien le voisin déjà ? » : les transactions précédentes .....	174
« Les derniers ajustements » : les primes et décotes .....	179
Conclusion .....	182

### **CHAPITRE 4. « CE N'EST PAS TOUJOURS SIMPLE... » : LES MÉTHODES ALTERNATIVES ..... 185**

« Ma boîte vaut ce qu'elle possède, moins ce qu'elle doit » : l'actif net réévalué .....	186
« Elle va rapporter combien déjà ? » : le <i>reverse engineering</i> du modèle LBO .....	192
« Miroir mon beau miroir... » : la méthode <i>venture capital</i> pour l'évaluation de <i>start-up</i> .....	197
« Jusqu'ici tout va bien » : l'évaluation d'entreprise en difficulté...	202
Conclusion .....	205

### **CHAPITRE 5. « BON VIENT LE MOMENT OÙ L'ON DISCUTE » : LA NÉGOCIATION DU DEAL.....207**

« De l'art de vendre » : faire un info mémo efficace pour un fonds de <i>private equity</i> .....	209
Les points à discuter .....	213
« Gardons notre calme » : la tactique et la psychologie de la négociation .....	219
Conclusion .....	230

### **CONCLUSION .....233**