

Quelles méthodes de valorisation retenir dans un contexte de transaction ?



- DEAL ADVISORY ■ VALORISATION
- *Newsletter N°2*

Deal Advisory – Quelles méthodes de valorisation retenir dans un contexte de transaction ?

KPMG MONACO vous informe sur les méthodes de valorisation à retenir dans un contexte de transaction.

Les principales méthodes de valorisation communément admises et appliquées pour des titres de société sont les suivantes :

- L'approche patrimoniale, qui se fonde essentiellement sur l'analyse de l'historique de l'activité et qui évalue chaque actif et passif individuellement en utilisant des méthodes telles que l'Actif net réévalué ou la méthode du Goodwill ;
- L'approche des comparables, qui détermine la Valeur d'une Entreprise à partir de sa performance normative et d'un échantillon d'entreprises comparables (données boursières ou transactions récentes). Cette méthode est parfois difficile à appliquer pour des entreprises de petite taille ou dont le secteur d'activité présente des spécificités limitant la comparabilité. La Valeur d'Entreprise ainsi obtenue est retraitée de la trésorerie ou de la dette financière éventuellement ajustée ;
- L'approche par actualisation, qui établit la Valeur de l'Entreprise en actualisant les flux de trésorerie futurs générés par l'activité. La méthode la plus couramment utilisée est celle des « Discounted Cash Flows » (DCF), qui nécessite la détermination d'une Valeur Terminale. La Valeur d'Entreprise ainsi obtenue est retraitée de la trésorerie ou de la dette financière éventuellement ajustée.

Par ailleurs, en fonction du contexte, certaines décotes sont appliquées sur la valorisation des titres, en particulier :

- **La décote de minoritaire**, qui reflète la réduction de valeur qu'un actionnaire minoritaire doit supporter au regard de son statut de minoritaire si aucun accord entre actionnaires ne permet d'y déroger (généralement de l'ordre de 10% à 20%) ;
- **La décote d'illiquidité**, qui représente la réduction de valeur appliquée à une entreprise non cotée par rapport à une entreprise cotée comparable, ceci en raison de l'absence de liquidité et de marché pour échanger ses titres (généralement de l'ordre de 20% à 30%).

L'évaluation d'une entreprise apparaît comme l'une des étapes clefs d'un process transactionnel, autant à l'achat qu'à la vente.

Si les méthodes applicables sont similaires quels que soient le contexte et l'objectif des travaux de valorisation (cession, acquisition, réorganisation interne, transmission et déclaration fiscale etc...), il n'en demeure pas moins que les analyses qui en découlent se différencient et permettent notamment d'identifier les axes d'amélioration de la valeur de la société cible, en amont d'une transaction.

Auteurs



Cécile BOZANO BODIN

Directeur Adjoint • Advisory • KPMG Monaco

cbozanobodin@kpmg.mc



Benjamin DOUAY FISSORE

Senior • Deal Advisory • KPMG Monaco

bdouay@kpmg.mc

Contactez-nous

Bettina RAGAZZONI

Associé

bragazzoni@kpmg.mc

Stéphane GARINO

Country Senior Partner

sgarino@kpmg.mc

Xavier CARPINELLI

Directeur Associé

xaviercarpinelli@kpmg.mc

Anne-Marie FELDEN

Directeur Associé

afelden@kpmg.mc

Sylvie ROTI

Directeur Associé

sroti@kpmg.mc

Sabina DEBUSSY

Directeur Associé

sdebussy@kpmg.mc

Bernard SQUECCO

Associé

bsquecco@kpmg.mc



[2, rue de la Lùjèrneta • "Athos Palace" • 98000, Monaco](#)



mc-news@kpmg.mc



www.KPMG.mc



[@KPMG_Monaco](https://twitter.com/KPMG_Monaco)



[+377 977 777 00](tel:+37797777700)



[@kpmg-monaco](https://www.linkedin.com/company/kpmg-monaco)



[@KPMGMonaco](https://www.facebook.com/KPMGMonaco)

Abonnez-vous aux Newsletters KPMG Monaco

Les Newsletters de KPMG Monaco vous permettent de recevoir des conseils de nos experts et des actualités pertinentes directement dans votre boîte mail.

Nous nous engageons à vous fournir uniquement des communications pertinentes selon vos centres d'intérêts et de vos besoins professionnels.

[Je m'abonne aux Newsletters KPMG Monaco](#)

Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG International ne propose pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

[Déclaration de Confidentialité](#) | [Mentions légales](#)