



MISSION ÉVALUATION

QUELLE EST LA VALEUR DE MON ENTREPRISE ?

Cette interrogation est aujourd'hui au cœur des préoccupations du dirigeant d'entreprise.

POUR QUELS MOTIFS AI-JE BESOIN DE CONNAÎTRE LA VALEUR DE MON ENTREPRISE ?

VENTE

- Vendre sa société à court terme et définir une fourchette de négociation
- Connaître la valeur de marché de son entreprise

FISCALITÉ

- Identifier les leviers d'optimisation de la valeur de mon entreprise
- Étudier une opportunité fiscale de restructuration (apport ou cession à une société holding, fusion)
- Optimiser la fiscalité du dirigeant (société holding, abattement sur plus-values etc.)

STRATÉGIE

- Appuyer une recherche de financement : prévisions financières et élaboration du plan de financement
- Elaborer un projet de développement stratégique

ASSOCIATION

- Acheter les actions d'un associé
- Faire entrer un nouvel associé dans l'entreprise
- Intégrer les salariés clés de mon entreprise au capital

RETRAITE

- Prévoir son départ à la retraite
- Anticiper sa succession et céder/donner ses parts aux enfants



EXPERTISE ET
SAVOIR-FAIRE RECONNUS



MÉTHODE ANALOGIQUE
SUR PANEL DE TRANSACTION
Restaurant, Pharmacie, Immobilier...



NÉGOCIATION
CÉDANT / REPRENEUR

DIAGNOSTIC INITIAL
rendez-vous client



DÉFINITION DU PLAN DE MISSION
(calendrier, timing etc.)



COLLECTE DES INFORMATIONS
états financiers + données de gestion
+ informations complémentaires sur l'entreprise
+ éléments prospectifs



**ANALYSE DES INFORMATIONS ET
CHOIX DES MÉTHODES D'ÉVALUATION**
en fonction du secteur d'activité et des
spécificités de chaque entreprise



SYNTHÈSE ET MISE EN FORME
du rapport final à destination du client



REMISE DU RAPPORT D'ÉVALUATION
lors d'un rendez-vous client



DÉLAI 15 JOURS À RÉCEPTION
des informations demandées



EXPERTS COMPTABLES

- N'HÉSITEZ PAS À NOUS CONTACTER -

extencia@extencia.fr



EXTENCIA.FR

BORDEAUX - PARIS - LYON - GRENOBLE - BRUGES - VILLENAVE D'ORNON - ANGET - LESPARRE-MÉDOC - LANGON - LIBOURNE