

Glossaire international de l'évaluation – Évaluation d'entreprises

Publié conjointement par



mis à jour le 24 février 2022

OBJET

Les fournisseurs et les utilisateurs de l'évaluation d'entreprises tirent des avantages d'une compréhension commune de termes dont la signification est clairement établie et qui sont utilisés de manière uniforme par toute la profession. Dans ce but, les sociétés et organisations suivantes ont collaboré pour compiler des définitions des termes inclus dans ce glossaire:

- ASA – American Society of Appraisers
- L'Institut des CBV – Institut des experts en évaluation d'entreprises
- RICS – Royal Institution of Chartered Surveyors
- TAQEEM – Saudi Authority for Accredited Valuers

Ce glossaire actualise le Glossaire international d'évaluation d'entreprises, initialement publié en 2001.

ÉTENDUE

Ce glossaire a été élaboré dans le cadre des efforts continus visant à harmoniser les définitions des termes utilisés dans le domaine de l'évaluation d'entreprises. Il vise à être un outil de référence pour faciliter la communication au sein de la profession de l'évaluation d'entreprises et avec les intervenants et les utilisateurs pertinents. **Ce glossaire est conçu pour être utile, mais pas pour faire autorité ou pour être prescriptif.**

À cette fin, le glossaire vise à fournir une compréhension commune des termes techniques utilisés dans les différents sous-domaines de l'évaluation d'entreprises, et pour ceux qui travaillent sur différents marchés. Les utilisateurs de services d'évaluation sont encouragés à se familiariser avec le contexte approprié, car les termes ne sont pas tous appropriés à chaque utilisation.

Il est reconnu que les termes utilisés sur différents marchés peuvent varier. **Si un terme de ce glossaire est en contradiction avec une autorité gouvernementale, judiciaire ou comptable publiée, la priorité doit être donnée à l'utilisation et à l'interprétation des termes tels qu'ils apparaissent dans les directives publiées applicables faisant autorité, compte tenu de l'objectif de l'évaluation.**

Compte tenu du fait que les définitions de certains termes de ce glossaire peuvent varier légèrement selon l'objet de l'évaluation et la juridiction, les professionnels de l'évaluation d'entreprises¹ devraient s'assurer d'utiliser et de divulguer la définition la plus appropriée aux circonstances de la mission.

En outre, des organismes tels que les organisations de professionnels en évaluation (OPE), les organismes de réglementation de la comptabilité, les administrations fiscales et les tribunaux peuvent avoir des définitions et des interprétations quelque peu différentes. Les utilisateurs sont également encouragés à consulter des textes sur l'évaluation et d'autres documents pertinents pour obtenir plus de renseignements et des conseils relativement à l'application de termes précis.

¹ Le terme « professionnels de l'évaluation d'entreprises » se veut être un terme générique qui fait référence aux personnes qui fournissent des services d'évaluation d'entreprises, quel que soit leur territoire de compétence et quelle que soit l'organisation professionnelle dont ils sont membres. Les termes « experts », « estimateurs », « analystes », etc. peuvent être des synonymes. Les professionnels de l'évaluation d'entreprises peuvent inclure une personne ou un groupe de personnes. En général, les professionnels de l'évaluation d'entreprises possèdent les qualifications, les capacités et l'expérience nécessaires pour réaliser une mission d'évaluation. Dans certains territoires de compétence, un permis est requis pour fournir des services d'évaluation d'entreprise.

Si le professionnel de l'évaluation d'entreprises estime qu'un ou plusieurs de ces termes doivent être utilisés d'une manière qui s'écarte sensiblement de ce glossaire, il est recommandé de définir le terme tel qu'il est utilisé dans le cadre de cette mission d'évaluation. L'utilisation de la définition appropriée repose sur le jugement expert du professionnel de l'évaluation d'entreprises.

Pour déterminer les termes à inclure dans ce glossaire, les termes suivants ont été exclus :

- des termes dont la définition se trouve dans un dictionnaire ordinaire.
- des termes courants ou généralement compris du domaine des affaires, des finances ou de la comptabilité, ou des termes utilisés dans d'autres disciplines.
- la terminologie de la pratique ou les cadres de rendement.
- les termes propres à une OPE en particulier ou utilisés dans les normes d'une OPE particulière.
- les différences entre territoires de compétence, y compris les termes des normes comptables ou juridiques locales. Lorsqu'une définition s'applique à un territoire de compétence en particulier, les lecteurs de ce glossaire doivent lui donner la priorité sur les définitions qu'il contient (un exemple de cela pourrait être en ce qui concerne le terme « juste valeur »).

Diverses normes d'évaluation et de comptabilité ont été prises en compte dans l'élaboration de ce glossaire, notamment les normes internationales d'évaluation (International Valuation Standards ou IVS), les normes internationales d'information financière (International Financial Reporting Standards ou IFRS), les principes comptables généralement reconnus (PCGR) des États-Unis (United States Generally Accepted Accounting Principles ou US GAAP), les normes uniformes de la pratique professionnelle de l'évaluation (Uniform Standards of Professional Appraisal Practice ou USPAP), et l'énoncé sur les normes pour les services d'évaluation (Statement on Standards for Valuation Services ou SSVS). Bien qu'il soit reconnu que les PCGR des États-Unis et l'IFRS définissent certains termes relatifs à l'évaluation des rapports financiers, ce glossaire ne les inclut pas tous.

CONSIDÉRATIONS ET LIMITATIONS

Les définitions fournies dans les présentes sont actuelles à la date de publication. Comme elles sont susceptibles de changer, ce glossaire est conçu pour être mis à jour périodiquement. Le glossaire utilise « Voir également » pour désigner des termes qui sont apparentés, mais non synonymes. Les synonymes font l'objet de renvois en utilisant « Également appelé », et les antonymes font l'objet de renvois en utilisant « Comparer à ».

COLLABORATEURS

Ce glossaire a été préparé avec la contribution des conseillers techniques suivants :

- Catalina Miranda (CBV Institute, Canada) – Présidente
- Alexander Aronsohn (IVSC, Royaume-Uni)
- Jeffrey Tarbell (ASA, États-Unis)
- Lucas Parris (ASA, États-Unis)

- Muath Alkhalaf (TAQEEM, Arabie Saoudite)
- Omar Mohammad Zaman (TAQEEM, Arabie Saoudite)
- Steve Choi (RICS, États-Unis)

Nous remercions Carla Nunes et Marianna Todorova pour leurs contributions et leur aide dans le cadre de ce glossaire.

Le groupe ci-dessus souhaite remercier les organisations suivantes pour leur collaboration à l'examen du présent document :

- Chartered Accountants Australia & New Zealand (CA ANZ) (Australie et Nouvelle-Zélande)
- European Association of Certified Valuers and Analysts (EACVA) (Europe)
- Fédération Française des Experts en Évaluation (FFEE) (France)
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW) (Angleterre et Pays de Galles)
- Institute of Valuers and Appraisers, Singapore (IVAS) (Singapour)
- International Institute of Business Valuers (iiBV)
- International Valuation Standards Council (IVSC)
- National Association of Certified Valuers and Analysts (NACVA) (États-Unis)
- The Appraisal Foundation (TAF)

A

Actif corporel – un actif qui a une forme physique et dont la valeur provient de ses propriétés physiques ou de sa nature tangible (p. ex., immobilier, propriété, usine, équipement). Comparer à **Actif incorporel**. [tangible asset]

Actif incorporel – un actif dépourvu de substance physique et dont la valeur provient des propriétés économiques qui confèrent des droits ou un **revenu économique** à son propriétaire (p. ex., brevets, droits d'auteur, marques de commerce ou relation client). Voir également **Actif incorporel identifiable**. [intangible asset]

Actifs contributifs – les actifs (p. ex., le fonds de roulement, les machines et l'équipement, les marques de commerce, la main-d'œuvre assemblée) qui sont utilisés conjointement avec l'**actif incorporel** visé dans la réalisation des flux de trésorerie prospectifs associés à l'actif incorporel évalué. Voir également **Méthode fondée sur les bénéfices excédentaires multipériodes et Charges relatives aux actifs contributifs**. [contributory assets]

Actifs hors exploitation – actifs (ou passifs) qui ne sont pas nécessaires aux activités courantes d'une entreprise. Parfois appelés actifs excédentaires. [nonoperating assets]

Actifs incorporels identifiables – dans le contexte de l'information financière, un **actif incorporel** est identifiable s'il répond à certains critères contractuels ou de séparabilité, tels que définis par une norme pertinente (p. ex., IFRS 3 ou ASC 805). [identifiable intangible asset]

Actualisation à mi-période – convention utilisée dans la **méthode fondée sur le revenu économique actualisé** qui reflète le **revenu économique** généré à mi-période, en se rapprochant de l'effet du **revenu économique** généré de manière uniforme tout au long de la période. Comparer à **Actualisation en fin de période**. [mid-period discounting]

Actualisation en fin de période – convention utilisée lors de l'actualisation du **revenu économique** à la valeur actualisée qui reflète le revenu généré à la fin d'une période donnée. Comparer à **Actualisation à mi-période**. [end of period discounting]

Ajustements de normalisation – ajustements apportés aux états financiers d'une entreprise pour les **actifs hors exploitation** et les passifs hors exploitation ou pour les éléments extraordinaires, non récurrents, non économiques ou autres éléments exceptionnels afin d'éliminer les anomalies ou de faciliter les comparaisons. [normalizing adjustments]

Analyse de scénarios – la technique consistant à modéliser plusieurs scénarios de **revenu économique** futur possible afin de déduire la valeur attendue. Voir également **Méthode de Monte-Carlo**, **Méthode d'évaluation des options** et **Méthode du rendement pondéré en fonction de la probabilité**. [scenario analysis]

Approche basée sur la valeur des actifs – manière générale d'obtenir une estimation de la valeur d'une entreprise en utilisant une ou plusieurs méthodes basées sur une sommation de la valeur de l'actif net des passifs, où chacun des actifs et passifs a été évalué en utilisant l'approche par le marché, l'approche par le résultat ou l'approche par les coûts. Également appelée Approche patrimoniale. Voir également **Approche par les coûts**. [asset approach]

Approche d'évaluation – une manière générale de déterminer une valeur qui utilise une ou plusieurs **méthodes d'évaluation** précises. Voir également **Approche par les coûts**, **Approche basée sur la valeur des actifs**, **Approche par le résultat** et **Approche par le marché**. [valuation approach]

Approche par le marché – une manière générale d’estimer la valeur d’un actif, d’une entreprise ou d’un placement en utilisant une ou plusieurs **méthodes d’évaluation** qui comparent le sujet à d’autres actifs, entreprises ou placements qui ont été vendus ou pour lesquels le prix et d’autres renseignements sont disponibles. [market approach]

Approche par le résultat – une manière générale d’estimer la valeur d’un actif, d’une entreprise ou d’un placement en utilisant une ou plusieurs méthodes qui convertissent le **revenu économique** attendu en un montant actualisé. [income approach]

Approche par les coûts – une manière générale d’estimer la valeur d’un actif, d’un placement ou (dans des circonstances limitées) d’une entreprise en utilisant une ou plusieurs méthodes qui reflètent le principe économique selon lequel un acheteur ne paiera généralement pas plus pour un actif que le coût pour obtenir un autre actif d’utilité égale, que ce soit par achat ou par construction. L’approche tient compte du coût actuel de remplacement ou de reconstitution, de la détérioration physique et de toutes les autres formes pertinentes d’obsolescence. Voir également **Approche basée sur la valeur des actifs**. [cost approach]

Attestation d’équité – une opinion sur le fait que la contrepartie que l’on propose de payer ou de recevoir dans une transaction est ou non équitable d’un point de vue financier pour la partie qui paie ou reçoit cette contrepartie. [fairness opinion]

Attrition – le taux annuel en pourcentage de perte d’un actif existant tel qu’une relation client ou un **actif incorporel**. [attrition]

Avantage lié à l’amortissement fiscal – la valeur actualisée des économies d’impôt sur le revenu résultant de la déduction fiscale générée par l’amortissement d’un **actif incorporel**. [tax amortization benefit]

Avantage lié à la dépréciation fiscale – la valeur actualisée des économies d’impôt sur le revenu résultant de la déduction fiscale générée par la dépréciation d’un **actif corporel**. [tax depreciation benefit]

B

Base de la valeur – Également appelée **Norme de valeur**. [basis of value]

Bénéfices excédentaires – le montant des **flux de trésorerie** attendus qui dépasse la charge économique imposée pour l’utilisation des **actifs contributifs** utilisés pour générer ces flux de trésorerie. [excess earnings]

Bénéfices normalisés – revenu économique ajusté pour tenir compte des éléments extraordinaires, non récurrents, non économiques ou autres éléments exceptionnels afin d’éliminer les anomalies et de faciliter les comparaisons. [normalized earnings]

Bêta avec facteur d’endettement – une mesure du coefficient bêta qui reflète une structure du capital qui inclut la dette. Également appelé coefficient bêta des actions. Comparer à **Bêta sans facteur d’endettement**. [levered beta]

Bêta sans facteur d’endettement – une mesure du coefficient bêta reflétant une structure de capital sans dette. Également appelé coefficient bêta des actifs. Comparer à **Bêta avec facteur d’endettement**. [unlevered beta]

C

Capital investi – la somme des capitaux propres d'une entreprise, des dettes et **titres de participation assimilables à un titre de créance**, des **titres hybrides** et des autres réclamations sans lien avec les capitaux propres. Voir également **Valeur d'entreprise** et **Valeur marchande du capital investi**. [invested capital]

Capitalisation boursière – la somme, à la valeur marchande, de la **capitalisation boursière des capitaux propres** et de la dette portant intérêt. [market capitalization]

Capitalisation boursière des capitaux propres – la **valeur des capitaux propres** globale d'une société cotée, calculée comme son cours du marché et du nombre de titres de participation en circulation. [market capitalization of equity]

Cascade – répartition contractuelle des **flux de trésorerie**, résultant généralement d'un événement de liquidité (p. ex., fusion, acquisition, premier appel public à l'épargne), aux différentes catégories de propriété (p. ex., créances, actions privilégiées, actions ordinaires) dans une entreprise, reflétant les droits économiques de chaque catégorie. [waterfall]

Charges relatives aux actifs contributifs – une charge économique pour les **actifs contributifs** appliquée dans la **méthode fondée sur les bénéfices excédentaires multipériodes**. Voir également **Actifs contributifs**, **Méthode fondée sur les bénéfices excédentaires** et **Méthode fondée sur les bénéfices excédentaires multipériodes**. [contributory asset charge]

Coefficient bêta – une mesure du risque relatif (ou de la sensibilité) d'un titre individuel par rapport au risque d'un portefeuille de marché. Voir également **Modèle d'évaluation des actifs financiers**, **Risque systématique**, **Risque spécifique**, **Bêta avec facteur d'endettement** et **Bêta sans facteur d'endettement**. [beta]

Contrôle – un niveau de propriété ayant des droits suffisants (p. ex., le droit de vote) pour diriger la gestion, les politiques et la disposition d'une entreprise. [control]

Coût de remplacement à neuf – le coût, à la **date d'évaluation**, d'un nouvel actif identique ou d'un nouvel actif ayant une utilité équivalente à celle de l'actif en question. Également appelé coût de reconstitution à neuf. [replacement cost new]

Coût du capital – le taux de rendement attendu que le marché exige pour attirer des fonds vers un placement particulier, en tenant compte du risque lié au placement. Voir également **Coût moyen pondéré du capital**. [cost of capital]

Coût du capital hors endettement – le **taux de rendement** attendu que le marché exige pour attirer des fonds vers un placement particulier, en supposant une structure du capital hors endettement. Voir également **Coût moyen pondéré du capital**. [cost of capital]

Coût moyen pondéré du capital (CMPC) – la mesure du **coût du capital** global d'une entreprise, où le **taux de rendement** attendu sur chaque composante du capital (p. ex., créances, capitaux propres) est pondéré à la valeur marchande selon sa proportion relative de la **structure du capital**. [weighted average cost of capital]

D

Date d'entrée en vigueur – voir également **Date d'évaluation**, **Date de mesure** ou date de valeur. [effective date]

Date d'évaluation – le moment précis auquel la conclusion quant à la valeur s'applique. Également appelée **Date d'entrée en vigueur**, **Date de mesure** ou date de valeur. Comparer à **Date du rapport**. [valuation date]

Date de mesure – également appelée **Date d'évaluation**, **Date d'entrée en vigueur** ou Date de valeur. [measurement date]

Date du rapport – la date de publication d'un rapport d'évaluation. Comparer à **Date d'évaluation**. [report date]

E

Entreprise en exploitation – une entreprise commerciale en activité de façon continue. [going concern]

Escompte de portefeuille – un montant ou un pourcentage déduit de la valeur d'une entreprise pour refléter le fait qu'elle possède des activités ou des actifs dissemblables dans une combinaison qui pourrait ne pas être attrayante pour un acheteur potentiel. Également appelé abaissement du conglomérat. [portfolio discount]

Escompte pour absence de contrôle – montant ou pourcentage déduit de la valeur proportionnelle de 100 % de la **valeur des capitaux propres** d'une entité (lorsqu'elle est calculée sur la base d'une **participation conférant le contrôle**) pour refléter l'absence de certains ou de tous les avantages économiques associés au **contrôle** [discount for lack of control]

Escompte pour absence de droits de vote – montant ou pourcentage appliqué à la valeur par action d'une action avec droit de vote pour refléter l'absence de droits de vote. [discount for lack of voting rights]

Escompte pour absence de liquidité – montant ou pourcentage appliqué à la valeur d'une participation pour refléter le manque relatif de **liquidité**. [discount for lack of liquidity]

Escompte pour absence de négociabilité – montant ou pourcentage appliqué à la valeur d'une participation pour refléter le manque relatif de négociabilité. [discount for lack of marketability]

Escompte pour bloc d'actions – montant ou pourcentage déduit du cours du marché d'un titre coté en bourse pour refléter la diminution de la valeur par titre d'un bloc d'actions dont la taille ne permet probablement pas qu'il soit vendu dans un délai raisonnable compte tenu du volume normal des transactions. [blockage discount]

Escompte pour personne clé – montant ou pourcentage déduit de la valeur d'une entreprise active pour refléter la réduction de valeur résultant de la perte réelle ou potentielle d'une personne clé dont l'entreprise dépend fortement. [key person discount]

ESG – les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance qui ont un impact sur une entreprise ou un actif et sur sa performance financière et ses activités (p. ex., l'impact des pratiques en matière de durabilité et d'éthique). [ESG]

Estimation – également appelée **Évaluation**. [appraisal]

Évaluation – l'acte ou le processus d'élaboration d'une opinion ou d'une conclusion quant à la valeur à une **date d'évaluation** en utilisant une **prémisse de la valeur**, une **norme de valeur** et une ou plusieurs **approches d'évaluation**. Également appelé **Estimation**. [valuation]

F

Flux de trésorerie – entrées ou sorties de fonds générées sur une période par un actif, une entreprise ou un placement; souvent complété par un qualificatif dans le contexte d'évaluation donné (p. ex., discrétionnaire ou opérationnel). Voir également **Flux net de trésorerie vers les capitaux propres** et **Flux net de trésorerie vers le capital investi**. [cash flow]

Flux de trésorerie attendus – la moyenne pondérée par la probabilité de différents scénarios possibles pour les **flux de trésorerie** d'une entreprise concernée. [expected cash flow]

Flux de trésorerie nominaux – flux de trésorerie qui incluent les effets de l'inflation. Comparer à Flux de trésorerie réels. [nominal cash flows]

Flux de trésorerie réels – flux de trésorerie qui excluent les effets de l'inflation au fil du temps. Comparer à **Flux de trésorerie nominaux**. [real cash flows]

Flux net de trésorerie vers le capital investi – flux de trésorerie disponibles pour tous les détenteurs de titres de participation après avoir financé les activités de l'entreprise, payé les impôts et effectué les dépenses en immobilisations nécessaires. Voir également **Flux net de trésorerie vers les capitaux propres**. Parfois appelé flux de trésorerie discrétionnaire vers le capital investi ou flux de trésorerie discrétionnaire vers l'entreprise. [net cash flow to invested capital]

Flux net de trésorerie vers les capitaux propres – flux de trésorerie disponibles à verser aux détenteurs de titres de participation après avoir financé les activités de l'entreprise, payé les impôts, effectué les dépenses en immobilisations nécessaires et assuré le service de la dette et des **titres de participation assimilables à un titre de créance**, les **titres hybrides** et les réclamations sans lien avec les capitaux propres. Voir également **Flux net de trésorerie vers le capital investi**. Parfois appelé flux de trésorerie discrétionnaire pour les actions. [net cash flow to equity]

Fonds de roulement – le montant de l'actif à court terme moins son passif à court terme détenu dans une entreprise pour ses besoins opérationnels quotidiens. Également appelé fonds de roulement net hors endettement lorsque la totalité ou une partie de l'encaisse et la partie à court terme de la dette portant intérêt sont exclues. [working capital]

G

Goodwill – un **actif incorporel** qui représente tout avantage économique futur provenant d'une entreprise ou d'un groupe d'actifs, qui n'est pas identifié individuellement ou comptabilisé séparément. Le goodwill peut résulter du nom, de la réputation, de la fidélité des clients, de l'emplacement, des produits et de facteurs semblables qui ne sont pas identifiés séparément. Dans le contexte d'un regroupement d'entreprises, le goodwill est évalué comme la différence entre le total (i) de la valeur de la contrepartie transférée (généralement à la **juste valeur**), (ii) du montant de toute part des actionnaires sans contrôle, et (iii) dans un regroupement d'entreprises réalisé par étapes, de la **juste valeur** à la date d'acquisition de la participation précédemment détenue par l'acquéreur dans l'entreprise acquise, et le net des montants à la date d'acquisition des **actifs identifiables** acquis et des passifs repris. [goodwill]

I

Instrument de capitaux propres – un contrat qui crée un intérêt résiduel dans les actifs d'une entreprise après déduction de ses passifs. [equity instrument]

J

Juste valeur – une **norme de valeur** pour laquelle il existe différentes définitions, selon le contexte et l'objet. La juste valeur est typiquement définie ou imposée par un tiers (p. ex., par une loi, un règlement, un contrat ou des organismes de réglementation de l'information financière). La définition la plus couramment utilisée à des fins de communication de l'information financière est en vertu de l'IFRS et des PCGR des États-Unis, qui définissent la juste valeur comme le prix qui serait reçu pour la vente d'un actif ou payé pour le transfert d'un passif lors d'une transaction normale entre des intervenants du marché à la date d'évaluation. [fair value]

Juste valeur marchande – une **norme de valeur** considérée comme représentant le prix, exprimé en équivalents de trésorerie, pouvant être obtenu dans le cadre d'une transaction, sur un marché où la concurrence peut librement s'exercer, entre un acheteur et un vendeur hypothétiques, consentants, aptes à transiger, sans lien de dépendance, libres de toute contrainte et raisonnablement informés des faits pertinents. Voir également **Valeur marchande**. [fair market value]

L

Liquidité – la capacité de convertir un actif, une entreprise ou un placement en espèces rapidement ou facilement, sans coût important. Voir également **Négociabilité**. [liquidity]

M

Méthode avec et sans – méthode utilisée pour estimer la valeur d'un actif en comparant un scénario dans lequel l'entreprise utilise l'actif et un autre scénario dans lequel l'entreprise n'utilise pas l'actif, tous les autres facteurs restant constants. Également appelée méthode du profit sur les primes. [with and without method]

Méthode d'évaluation – à l'intérieur d'une **approche d'évaluation**, une méthodologie utilisée pour estimer la valeur (p. ex., la **méthode fondée sur les flux de trésorerie actualisés** dans le cadre de l'**approche par le résultat**). [valuation method]

Méthode d'évaluation des options – une technique prospective utilisée pour répartir la valeur entre différentes catégories d'actions ayant différents droits économiques, en supposant divers résultats futurs. La méthode d'évaluation des options tient compte de la **valeur des capitaux propres** actuelle et répartit ensuite cette valeur entre les différentes catégories d'actions en tenant compte d'une distribution continue des résultats, plutôt qu'en se concentrant sur des scénarios futurs distincts. [option pricing method]

Méthode de l'extrapolation – une méthode incluse dans l'**approche par le marché**, où le total de la **valeur des capitaux propres** (ou la valeur d'une catégorie précise de capitaux propres) d'une entreprise est déterminé à partir d'une transaction récente des titres de l'entreprise. [backsolve method]

Méthode de la valeur actuelle – une méthode qui attribue la **valeur des capitaux propres** aux différents titres de participation (ou la **valeur de l'entreprise** aux différentes dettes et aux différents titres de participation) dans une entreprise comme si elle devait être vendue à la **date d'évaluation**, sans tenir compte des options semblables à des options d'achat des titres de participation. Comparer à **Méthode du rendement pondéré en fonction de la probabilité** et **Méthode d'évaluation des options**. [current value method]

Méthode de Monte-Carlo – une technique statistique qui effectue un échantillonnage aléatoire à partir d'une distribution des probabilités, afin de produire différents résultats possibles qui simulent les

différentes sources d'incertitude qui affectent la valeur d'un actif, d'une entreprise ou d'un placement concernés. [Monte Carlo method]

Méthode des économies de coûts – une forme de l'**approche par le résultat** dans le cadre de laquelle la valeur d'un **actif incorporel** est mesurée en se basant sur un flux de bénéfices futurs attendus en termes de dépenses futures que la possession de l'actif permet d'éviter (ou de réduire). [cost savings method]

Méthode des flux de trésorerie actualisés – une forme de la **méthode fondée sur le revenu économique actualisé** fondée sur le **flux de trésorerie**. [discounted cash flow method]

Méthode des redevances – méthode qui consiste à estimer la valeur d'un **actif incorporel** en faisant référence à la valeur actualisée des paiements de redevances hypothétiques qui sont évités économisés grâce à la propriété de l'actif, par rapport à l'octroi d'une licence par un tiers. Voir également **Redevance**. [relief from royalty method]

Méthode des sociétés ouvertes comparables – une méthode faisant partie de l'**approche par le marché** par laquelle la valeur d'une entreprise est estimée par l'application de **multiples** dérivés des cours du marché des titres de sociétés cotées œuvrant dans des secteurs d'activité identiques ou semblables à l'entreprise concernée. [guideline public company method]

Méthode des transactions comparables – une méthode faisant partie de l'**approche par le marché** par laquelle la valeur d'une entreprise est estimée par l'application de **multiples** dérivés d'une ou de plusieurs transactions de **participations conférant le contrôle** dans des entreprises œuvrant dans des secteurs d'activité identiques ou semblables à l'entreprise concernée. Également appelée méthode des fusions et acquisitions comparables. [guideline transaction method]

Méthode du départ à neuf – une méthode utilisée pour estimer la valeur de certains **actifs incorporels** (p. ex., les contrats de franchise ou le spectre de diffusion) sur la base des flux de trésorerie actualisés d'une entreprise hypothétique en phase de démarrage. La **méthode du départ à neuf** suppose que l'actif concerné est le seul actif de l'entreprise à la **date d'évaluation** et que des placements sont faits pendant la période de démarrage pour acheter, construire ou louer les autres actifs requis pour assembler l'entreprise. Voir également **Actifs contributifs**, **Méthode fondée sur les bénéfices excédentaires** et **Méthode fondée sur les bénéfices excédentaires multipériodes**. [contributory asset charge]

Méthode du distributeur – une variante de la **méthode fondée sur les bénéfices excédentaires multipériodes** qui s'appuie sur les données du distributeur fondées sur le marché et d'autres données d'entrée du marché pour évaluer les **actifs incorporels** de la relation client. Parfois appelée méthode fondée sur les bénéfices excédentaires capitalisés. [distributor method]

Méthode du rendement pondéré en fonction de la probabilité – une technique fondée sur des scénarios utilisée pour évaluer la valeur d'un titre de participation, en se basant sur la valeur actualisée pondérée en fonction de la probabilité de divers résultats futurs discrets de l'entreprise (p. ex., le premier appel public à l'épargne, la vente, la dissolution ou l'exploitation continue jusqu'à une date de sortie ultérieure). [probability-weighted expected return method]

Méthode fondée sur la capitalisation des bénéfices – une forme de la **méthode fondée sur la capitalisation du revenu économique**. [capitalization of earnings method]

Méthode fondée sur la capitalisation du revenu économique – une méthode dans le cadre de l'**approche par le résultat** selon laquelle le **revenu économique** attendu pour une période représentative donnée est converti en valeur en le divisant par un **taux de capitalisation**. Également appelée Méthode fondée sur la capitalisation ou Méthode de capitalisation directe. [capitalization of

economic income method]

Méthode fondée sur la valeur de l'actif net ajustée – une méthode de l'**approche basée sur la valeur des actifs** selon laquelle l'actif et le passif d'une entreprise (y compris les actifs hors bilan, les **actifs incorporels** et les actifs éventuels ou passifs) sont ajustés à la valeur marchande ou à une autre **norme de valeur** appropriée. Également appelée Méthode fondée sur la valeur comptable ajustée ou Méthode d'accumulation d'actifs. [adjusted net value method]

Méthode fondée sur le coût de remplacement – une méthode en vertu de l'**approche par les coûts** qui estime la valeur d'un actif en calculant le coût, à la **date d'évaluation**, requis pour recréer la fonctionnalité ou l'utilité d'un actif semblable. Voir également **Approche par les coûts** et **Coût de remplacement à neuf**. [replacement cost method]

Méthode fondée sur le revenu économique actualisé – une méthode de l'approche par le résultat selon laquelle la valeur actualisée du **revenu économique** attendu est calculée à l'aide d'un **taux d'actualisation**. [discounted economic income method]

Méthode fondée sur les bénéfices excédentaires – une méthode d'estimation de la valeur d'une entreprise, déterminée comme étant la somme (i) de la valeur de la base d'**actifs corporels** sélectionnée et (ii) de la valeur de tous les **actifs incorporels** (y compris le goodwill) obtenue en capitalisant les **bénéfices excédentaires**. Parfois appelée méthode fondée sur les bénéfices excédentaires capitalisés. [excess earnings method]

Méthode fondée sur les bénéfices excédentaires multipériodes – une méthode d'estimation de la valeur du principal **actif incorporel** générateur de revenus à l'intérieur d'un groupe d'actifs, en calculant les **flux de trésorerie** attribuables à cet actif déduction faite des **charges relatives aux actifs contributifs**. Voir également **Méthode fondée sur les bénéfices excédentaires**. [multi-period excess earnings method]

Méthode fondée sur les transactions précédentes – une méthode faisant partie de l'**approche par le marché** qui utilise les transactions précédentes portant sur l'entreprise en question comme indicateur de la valeur. Également appelée Méthode fondée sur les transactions de l'entreprise en question ou Méthode fondée sur les transactions récentes. [prior transaction method]

Modèle d'accumulation – un modèle dans le cadre duquel le rendement prévu d'un titre (ou d'un portefeuille de titres) est mesuré par un **taux sans risque** plus des primes pour le **risque systématique** (p. ex., **prime de risque sur capitaux propres**, prime de taille et prime de risque lié à l'industrie) et le **risque spécifique** (p. ex., **prime de risque propre à l'entreprise**). Voir également **Modèle d'évaluation des actifs financiers**. [build-up model]

Modèle d'arbre binomial – modèle généralement utilisé pour estimer la valeur d'un actif ou d'un placement qui utilise un arbre binomial pour montrer les différentes trajectoires que le prix d'un actif sous-jacent, tel qu'un titre, pourrait prendre pendant sa durée de vie. [binominal lattice model]

Modèle d'évaluation – un outil utilisé par les professionnels de l'évaluation d'entreprises pour estimer la valeur d'un actif, d'une entreprise ou d'un placement, consistant en une série de calculs qui nécessitent l'application de **méthodes d'évaluation** et le jugement éclairé du professionnel de l'évaluation d'entreprises. [valuation model]

Modèle d'évaluation des actifs financiers (MEDAF) – un modèle d'évaluation des actifs financiers à un seul facteur qui mesure le rendement prévu pour tout titre (ou portefeuille de titres) en tant que somme d'un **taux sans risque** plus une prime de risque. La prime de risque est égale au **risque systématique** (mesuré par le **coefficient bêta**) du titre (ou du portefeuille de titres) multiplié par la prime de risque associée à la détention du portefeuille global du marché. Le MEDAF est souvent modifié ou étendu à d'autres facteurs de risque, comme le risque de taille, le risque lié au pays et le

risque propre à l'entreprise. Voir également **Modèle d'accumulation**. [capital asset pricing model]

Multiple – un ratio calculé comme la valeur d'une entreprise ou d'un titre divisée par le **revenu économique** ou une mesure non financière. Également

N

Négociabilité – la capacité de convertir un actif, une entreprise ou un placement en espèces rapidement ou facilement, à un coût minimal, qui reflète la capacité et la facilité du transfert ou l'attrait commercial de ce bien. La négociabilité est affectée, entre autres, par le marché particulier sur lequel l'actif est censé être négocié et par les caractéristiques de l'actif. Voir également **Liquidité**. [marketability]

Norme de valeur – la définition de la valeur utilisée lors d'une évaluation (p. ex., **juste valeur marchande, valeur marchande, juste valeur** ou **valeur des placements**). La **norme de valeur** affecte les méthodes, les données d'entrée et les hypothèses utilisées par le professionnel de l'évaluation d'entreprises. Également appelée **base de la valeur**. [standard of value]

O

Obsolescence économique – une forme d'amortissement ou de perte de valeur ou d'utilité d'un actif causée par des facteurs externes à l'actif, en particulier des facteurs liés aux changements de la demande pour les produits ou services produits par l'actif. Voir également **Obsolescence fonctionnelle** et **Obsolescence physique**. [economic obsolescence]

Obsolescence fonctionnelle – une forme d'amortissement dans le cadre de laquelle la perte de valeur ou d'utilité d'un actif est causée par des manques d'efficacité ou des insuffisances de l'actif, par rapport à un actif nouvellement développé plus efficace ou moins coûteux. Voir également **Obsolescence économique, Obsolescence physique, Méthode fondée sur le coût de remplacement** et **Coût de remplacement à neuf**. [functional obsolescence]

Obsolescence physique – une forme d'amortissement dans le cadre de laquelle la perte de valeur ou d'utilité d'un actif est attribuable à la réduction ou à l'expiration de sa durée de vie en raison de l'usure, de la détérioration, de l'exposition à différents éléments, de stress physiques et de facteurs semblables. Voir également **Obsolescence économique** et **Obsolescence fonctionnelle**. [physical obsolescence]

P

Part des actionnaires sans contrôle – une participation qui n'a pas le **contrôle** de l'entreprise. Également appelée participation minoritaire. [noncontrolling interest]

Participation conférant le contrôle – une participation dans une entreprise qui transmet les avantages économiques du **contrôle** au ou aux détenteurs de cette participation. [controlling interest]

Portefeuille – un assemblage de divers actifs, placements ou passifs. [portfolio]

Prémisse de la valeur – une hypothèse concernant les circonstances pouvant s'appliquer à l'évaluation en question. Voir également **Valeur d'exploitation** et **Valeur de liquidation**. [premise of value]

Prime de contrôle – un montant ou un pourcentage par lequel la valeur proportionnelle d'une

participation conférant le contrôle dépasse la **valeur proportionnelle** d'une **part des actionnaires sans contrôle** dans une entreprise, pour refléter les avantages économiques associés au **contrôle**. Également appelée prime d'acquisition. [control premium]

Prime de risque – un **taux de rendement** ajouté à un taux de base (p. ex., un **taux sans risque**) pour refléter le risque supplémentaire d'un actif, d'une entreprise ou d'un placement (p. ex., **prime de risque sur capitaux propres**, prime de **risque spécifique**, prime de risque lié au pays ou prime de taille). [risk premium]

Prime de risque propre à l'entreprise – un ajustement au coût des capitaux propres pour tenir compte du **risque propre à l'entreprise**. Également appelé Alpha. [company-specific risk premium]

Prime de risque sur capitaux propres – le rendement supplémentaire que les investisseurs s'attendent à recevoir d'un placement des titres de participation publics par rapport à un titre sans risque. Il est généralement calculé comme la différence entre le taux de rendement attendu du marché global et le rendement d'un instrument sans risque. Également appelé prime de risque lié au marché ou prime de risque lié au marché des actions. [equity risk premium]

Prix – la contrepartie pécuniaire ou autre demandée, offerte ou payée pour un actif, qui peut être différente de sa valeur. [price]

Propriété intellectuelle – un concept juridique qui fait référence aux créations de l'esprit qui sont issues d'un effort intellectuel ou créatif et pour lesquelles des droits exclusifs ou fractionnels sont reconnus (p. ex., marques de commerce, appellations commerciales, secrets commerciaux, brevets, droit d'auteur, droits de conception et renseignements exclusifs). Les droits de propriété intellectuelle confèrent généralement au propriétaire le droit d'interdire aux autres d'utiliser la propriété sans autorisation. [intellectual property]

R

Redevance – paiement (hypothétique ou réel) effectué pour l'utilisation d'un actif, en particulier d'un **actif incorporel** ou d'une ressource naturelle. Voir également **Méthode des redevances**. [royalty]

Répartition du prix d'achat – un terme couramment utilisé pour décrire le processus de répartition du prix payé lors d'un regroupement d'entreprises entre les actifs acquis et les passifs assumés de l'entreprise cible, en utilisant diverses méthodes. [purchase price allocation]

Revenu économique – rentrées ou sorties de fonds découlant des activités d'une entreprise (p. ex., **flux de trésorerie**, BAIIA, bénéfice net). [economic income]

Risque d'investissement – l'incertitude quant à la réalisation du **revenu économique** attendu (en ce qui concerne le montant ou le moment) [investment risk].

Risque propre à l'entreprise – le risque qui est unique à un placement précis dans une entreprise, qui dépasse la **prime de risque sur capitaux propres**, le risque de taille ou le risque lié au pays (p. ex., concentration importante de clients, dépendance de l'entreprise sur une ou plusieurs personnes clés, ou manque de diversification des produits. Également appelé **Risque spécifique**. [company-specific risk]

Risque spécifique – le risque propre à un titre individuel qui peut être éliminé par la diversification. Également appelé risque idiosyncratique ou risque diversifiable. Comparer à **Risque systématique**. [unsystematic risk]

Risque systématique – le risque commun à tous les titres à risque et qui ne peut être éliminé par la diversification. Également appelé Risque du marché et Risque non diversifiable. Comparer à

Risque spécifique. Voir également **Coefficient bêta.** [systematic risk]

S

Structure du capital – la composition du **capital investi** d'une entreprise, y compris les créances et les **titres de participation assimilables à un titre de créance**, les capitaux propres et les **titres hybrides**. Voir également **Structure du capital simple** et **Structure du capital complexe**. [capital structure]

Structure du capital complexe – une **structure du capital** qui inclut l'endettement et les titres de participation ayant différents droits économiques et de contrôle. Comparer à **Structure du capital simple**. [complex capital structure]

Structure du capital simple – une **structure du capital** qui inclut une seule catégorie de capitaux propres et peut inclure des titres de créance ou des titres privilégiés assimilables à un titre de créance. Comparer à **Structure du capital complexe**. [simple capital structure]

Synergies – le concept selon lequel la performance et la valeur de deux actifs ou entreprises combinés seront supérieures à la somme de leurs parties individuelles distinctes, résultant de l'attente d'économies d'échelle ou d'avantages post-acquisition. [synergies]

T

Taux d'actualisation – un **taux de rendement** utilisé pour convertir le **revenu économique** en valeur actuelle. [discount rate]

Taux de capitalisation – un diviseur (généralement exprimé en pourcentage) utilisé pour convertir en valeur le **revenu économique** attendu d'une période normalisée donnée. Le taux de capitalisation est souvent calculé en tant que **taux d'actualisation** moins un taux de croissance à long terme. [capitalization rate]

Taux de rendement – un montant, exprimé en pourcentage du montant du placement, du **revenu économique** anticipé ou réalisé ou du changement de valeur d'un placement. [rate of return]

Taux de rendement exigé – le **taux de rendement** minimum qu'accepteront les investisseurs avant d'engager de l'argent dans un placement, compte tenu de son niveau de risque. [required rate of return]

Taux de rendement interne – le **taux d'actualisation** auquel la valeur actualisée des flux de trésorerie nets attendus est égale au coût initial du placement. [internal rate of return]

Taux de rendement nominal – un **taux de rendement** qui inclut les effets de l'inflation. Comparer à **Taux de rendement réel**. [nominal rate of return]

Taux de rendement réel – un **taux de rendement** qui n'inclut pas l'effet de l'inflation. Comparer à **Taux de rendement nominal**. [real rate of return]

Taux sans risque – un **taux de rendement** disponible sur le marché pour un placement perçu comme étant exempt de risque de crédit. [risk-free rate]

Technique de la valeur actualisée attendue – une technique de calcul de la valeur actualisée qui utilise les **flux de trésorerie attendus** d'un actif, d'une entreprise ou d'un placement. [expected present value technique]

Titres de participation assimilables à un titre de créance – une obligation financière assimilable à un

titre de créance ou une autre réclamation sans lien avec les capitaux propres découlant de la signature d'un contrat à court ou à long terme (p. ex., contrats de location-exploitation, obligations non capitalisées au titre des prestations du régime de retraite, obligations liées à la mise hors service des immobilisations, passif éventuel). Voir également **Structure du capital** et **Titres hybrides**. [debt equivalents]

Titres hybrides – une composante de la **structure du capital** d'une entreprise qui ne peut pas être classée purement comme une dette ou des capitaux propres, car elle peut avoir des caractéristiques des deux (p. ex., dette convertible, actions privilégiées convertibles, options d'achat d'actions des employés). [hybrid securities]

V

Valeur actualisée – la valeur, à une date donnée, du **revenu économique attendu**, calculée à l'aide d'un **taux d'actualisation**. Voir également **Valeur actualisée nette**. [present value]

Valeur actualisée ajustée (VAA) – une technique généralement utilisée pour estimer la valeur d'une entreprise à effet de levier comme la somme de la valeur d'une entreprise sans effet de levier (c'est-à-dire financée à 100 % par des capitaux propres) et de la valeur des avantages fiscaux associés au financement par emprunt. [adjusted present value]

Valeur actualisée nette – la valeur, à une date donnée, des rentrées de fonds futures moins les sorties de fonds (y compris le coût du placement initial), calculée à l'aide d'un **taux d'actualisation**. [net present value]

Valeur après financement – la valeur agrégée implicite d'une entreprise immédiatement après son dernier tour de financement. Comparer à **Valeur avant financement**. [post-money value]

Valeur autonome – la valeur d'un actif, d'une entreprise ou d'un placement estimé sans tenir compte de synergies possibles. [standalone value]

Valeur avant financement – la valeur agrégée implicite d'une entreprise immédiatement avant son dernier tour de financement. Comparer à **Valeur après financement**. [pre-money value]

Valeur comptable nette – la différence entre le total de l'actif et le total du passif d'une entreprise à la valeur comptable (synonyme de valeur comptable). En ce qui concerne un actif en particulier, il s'agit du coût capitalisé original moins les amortissements cumulés, la dépréciation, l'épuisement, les provisions ou la réduction de valeur. [net book value]

Valeur d'échange – la valeur d'un actif ou d'un passif s'il est vendu sur le marché libre. Comparer à Valeur d'utilité. [value in exchange]

Valeur d'entreprise – la **valeur marchande du capital investi**, typiquement ajustée pour soustraire la totalité ou une partie de l'encaisse et des équivalents de trésorerie et d'autres **actifs hors exploitation**. Voir également **Valeur marchande du capital investi** et **Capital investi**. [enterprise value]

Valeur d'exploitation – une **prémisse de la valeur** qui suppose que l'entreprise est une entreprise commerciale en exploitation qui devrait raisonnablement avoir une capacité bénéficiaire future. [going concern value]

Valeur d'utilité – la valeur d'un actif, d'une entreprise ou d'un placement dans son utilisation actuelle ou continue. Comparer à **Valeur d'échange**. Également appelée valeur d'usage. [value in use]

Valeur de l'actif net – la différence entre le total de l'actif et le total du passif d'une entreprise retraités conformément à une norme de valeur particulière, au lieu de la valeur comptable. [net asset value]

Valeur de liquidation – le montant, net des coûts pertinents (p. ex., préparation et cession) qui

serait réalisé si l'entreprise était dissoute et les actifs étaient vendus. Voir également **Valeur de liquidation ordonnée** et **Valeur de liquidation forcée**. [liquidation value]

Valeur de liquidation forcée – une forme de **valeur de liquidation**, à laquelle l'actif ou les actifs sont présumés être vendus lorsque l'exposition au marché n'atteint pas une période raisonnable. Comparer à **Valeur de liquidation ordonnée**. [forced liquidation value]

Valeur de liquidation ordonnée – une forme de **valeur de liquidation** à laquelle l'actif ou les actifs sont présumés être vendus sur une période raisonnable d'exposition au marché pour maximiser le rendement attendu. Comparer à **Valeur de liquidation forcée**. [orderly liquidation value]

Valeur de placement – une **norme de valeur** considérée comme représentant la valeur d'un actif ou d'une entreprise pour un propriétaire particulier ou un propriétaire potentiel pour des objectifs de placement ou opérationnels individuels. Également appelée valeur pour le propriétaire. [investment value]

Valeur de récupération – la valeur d'un actif à la fin de sa durée économique, compte tenu de l'objectif pour lequel il a été créé. L'actif peut encore avoir une valeur pour une autre utilisation ou pour le recyclage. [salvage value]

Valeur des capitaux propres – la valeur d'une entreprise pour tous ses détenteurs de titres de participation. La valeur des capitaux propres est généralement calculée comme la **valeur marchande du capital investi** moins la valeur marchande des créances et des **titres de participation assimilables à un titre de créance**, des **titres hybrides** et des autres réclamations sans lien avec les capitaux propres, le cas échéant. [equity value]

Valeur intrinsèque – la valeur qu'un investisseur considère, sur la base des faits disponibles, comme étant la valeur « vraie », « réelle » ou fondamentale qui deviendra la valeur marchande lorsque d'autres investisseurs arriveront à la même conclusion. Lorsque le terme s'applique aux options d'achat d'actions, la **valeur intrinsèque** est la différence entre le prix d'exercice (de levée) d'une option et le cours du marché du titre sous-jacent. [intrinsic value]

Valeur marchande – une **norme de valeur** considérée comme représentant le montant estimatif pour lequel un actif ou un passif serait échangé à la **date d'évaluation** entre un acheteur consentant et un vendeur consentant dans le cadre d'une transaction sans lien de dépendance, après un marketing approprié et lorsque chacune des parties avait agi de façon bien informée, prudente et sans contrainte. Voir également **Juste valeur marchande**. [market value]

Valeur marchande du capital investi – la somme, à la valeur marchande, de la totalité des capitaux propres d'une entreprise et de ses dettes, ses **titres de participation assimilables à un titre de créance**, ses **titres hybrides** et ses réclamations sans lien avec les capitaux propres. [market value of invested capital]

Valeur résiduelle – une estimation de la valeur du **revenu économique** d'une entreprise à la fin de la période de projection discrète dans un **modèle de revenu économique actualisé**. Également appelée valeur résiduelle ou valeur de pérennité. [terminal value]

Valeur synergique – la valeur attendue découlant d'une combinaison de deux ou plusieurs actifs ou entreprises, qui est supérieure à la somme des parties individuelles distinctes. [synergistic value]