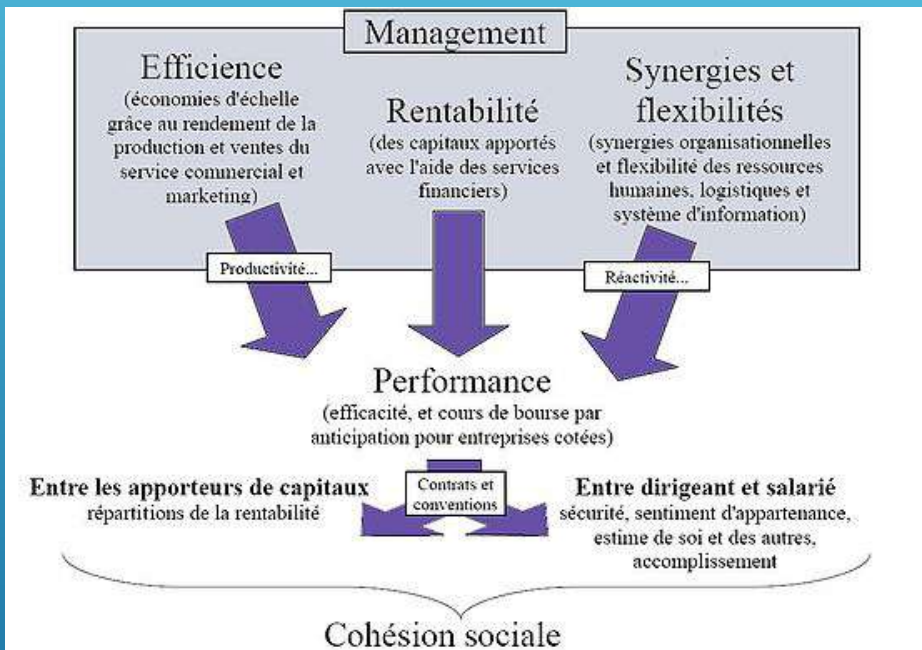




LES 4 POINTS CLES POUR EVALUER UNE ENTREPRISE À REPRENDRE ?

COMMENT ÉVALUER UNE ENTREPRISE À REPRENDRE ?



Une fois la réalisation des différents diagnostics de l'entreprise à reprendre effectués, le repreneur devra s'essayer au difficile exercice d'évaluation.

L'évaluation consiste à donner une fourchette de prix à l'entreprise convoitée pour permettre au repreneur de faire une première offre au cédant. Il est primordial de bien mener cette phase afin d'obtenir un prix juste correspondant à la valeur réelle de l'entreprise.

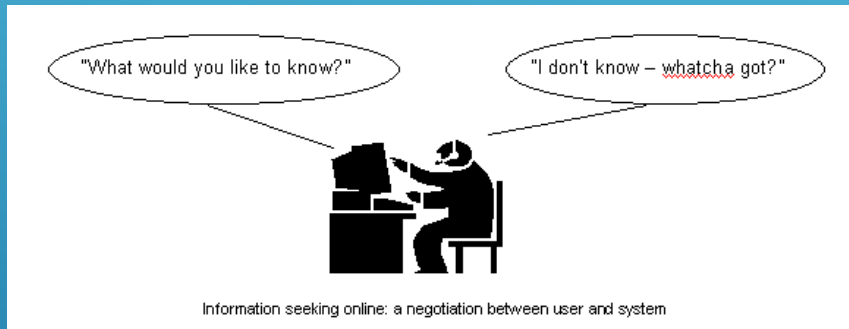
Pour cela, il existe plusieurs méthodes que nous vous expliquons dans cet article.

LES PRÉ REQUIS

Les informations nécessaires pour l'évaluation

Avant toute chose, soyez sûr d'avoir en votre possession au moins les informations suivantes :

- les trois derniers bilans et comptes de résultat
- un arrêté de situation comptable le plus récent possible
- les informations fiscales des trois dernières années
- les fiches de paie du mois de décembre des salariés et des apprentis pour déterminer le salaire brut annuel cumulé ainsi que le type de contrat, la qualification, l'ancienneté, l'âge...
- les contrats de bail commercial et les statuts de la société à jour
- les contrats de crédit-bail du matériel loué
- une liste du matériel utilisé pour l'activité de l'entreprise

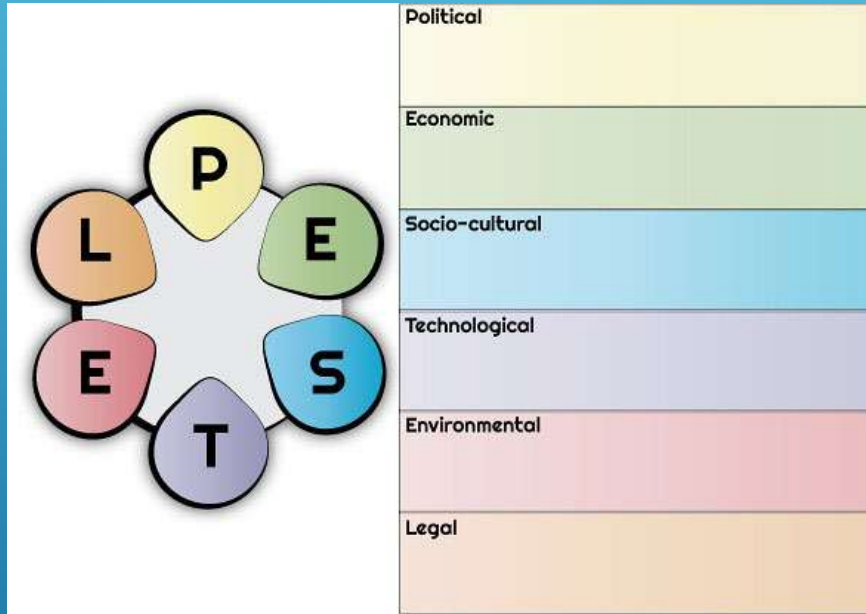


1. LES DIAGNOSTICS À EFFECTUER EN AMONT

Dans un premier temps, réalisez un diagnostic externe de l'entreprise sur son marché, son environnement socio économique, son niveau de taux d'intérêt, sa législation, ses réglementations et évolution, l'environnement technologique, les produits concurrents...

Puis un diagnostic interne sur le capital humain, les aspects financiers, commerciaux, juridiques, fiscal, les outils de production...

Nous vous conseillons d'être accompagné par des professionnels de la reprise afin de ne rien oublier.



2. CERNER LES DIFFÉRENTS RETRAITEMENTS

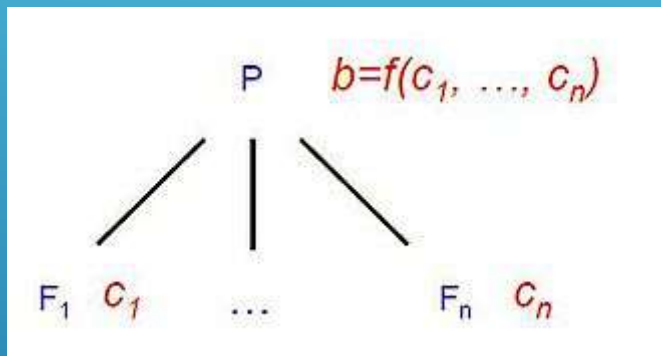
Il est très important de bien identifier les éléments à extraire de votre évaluation :

① BILAN - ACTIF		② BILAN - PASSIF avant répartition	
Capital versé non appelé	III	Capital social ou individuel (1) (hors versement)	04
Frais d'établissement *	M	Primes d'émission, de fusion, d'apport, ...	08
Frais de développement *	CS	Excès de subvention (CFP) (hors droit de liquidation)	06
Concessions, brevets et droits similaires	AF	Bilans digitaux (3)	00
Fonds commercial (1)	AM	Reserves statutaires ou contractuelles	01
Autres immobilisations incorporelles	AI	Reserves réglementées (2) (hors réserves pour provision)	02
Autres immobilisations immobilisées incorporelles	AS	Autres réserves (hors réserves de l'actif)	03
Terrains	AG	Provisions réglementées *	05
Constructions	AP	RÉSULTAT DE L'EXERCICE (résultat au passif)	09
Installations techniques, matériel et outillage industriels	AB	Subventions d'investissement	07
Autres immobilisations corporelles	AC	Provisions réglementées *	05
Immobilisations en cours	AV	TOTAL II	10
Autres et variantes	AU	Possibilité des émissions de titres participatifs	0M
		Autres conditions	0N
		TOTAL III	00
		Provisions pour départs	0P
		Provisions pour charges	0Q
		TOTAL IIII	00
		Engagements consentis	0R

- Le fonds de commerce, les brevets, les marques
- Les valeurs d'actifs immobilisés pour les évaluer à leur valeur actuelle
- Les non-valeurs comme la surévaluation de certaines charges (loyer, salaire du dirigeant...)
- L'encours clients

Corriger le passif et le résultat pour déterminer le cash-flow économique

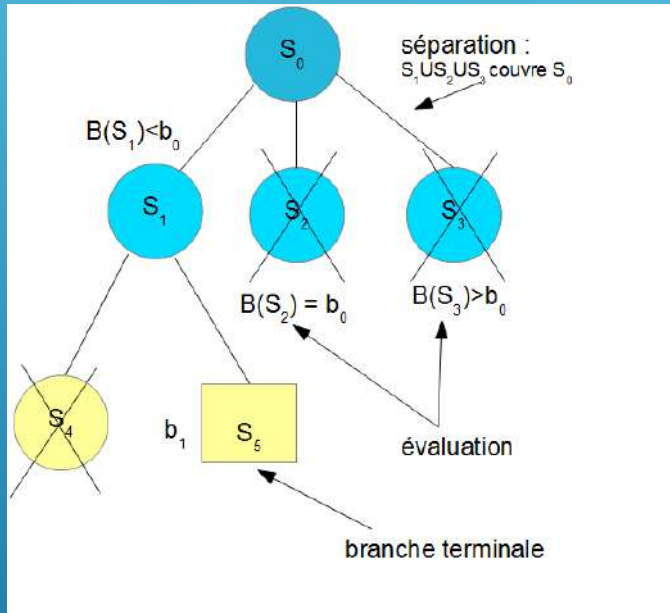
3. BIEN CHOISIR LA MÉTHODE D'ÉVALUATION



Il est également essentiel de prendre en considération l'expérience, les savoir-faire, la répartition de la clientèle, les technologies utilisées, l'image de marque, le droit au bail, le réseau de distribution...

Tous ces paramètres vous guideront dans le choix de la méthode à privilégier.

LES TROIS MÉTHODES D'ÉVALUATION



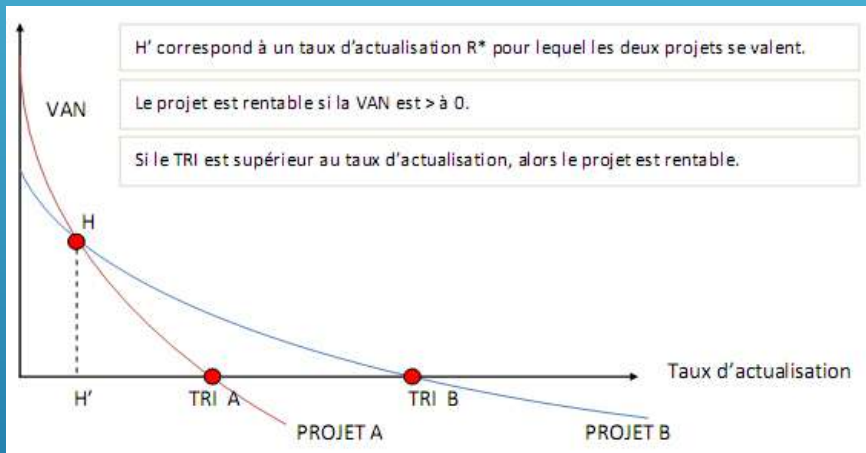
Après avoir rassemblé tous les pré-requis, choisissez la méthode d'évaluation la plus adaptée à votre projet.

LES MÉTHODES DE RENDEMENT

Ces méthodes sous-entendent que la valeur de l'entreprise vaut ce qu'elle rapportera.

Vous déterminerez avec ces méthodes la capacité de l'entreprise à dégager des bénéfices futurs et à en déduire sa valeur en prenant en compte les risques de non réalisation des bénéfices attendus.

Ces méthodes sont idéales pour trouver un consensus entre les deux parties car elles représentent les intérêts de chacun.

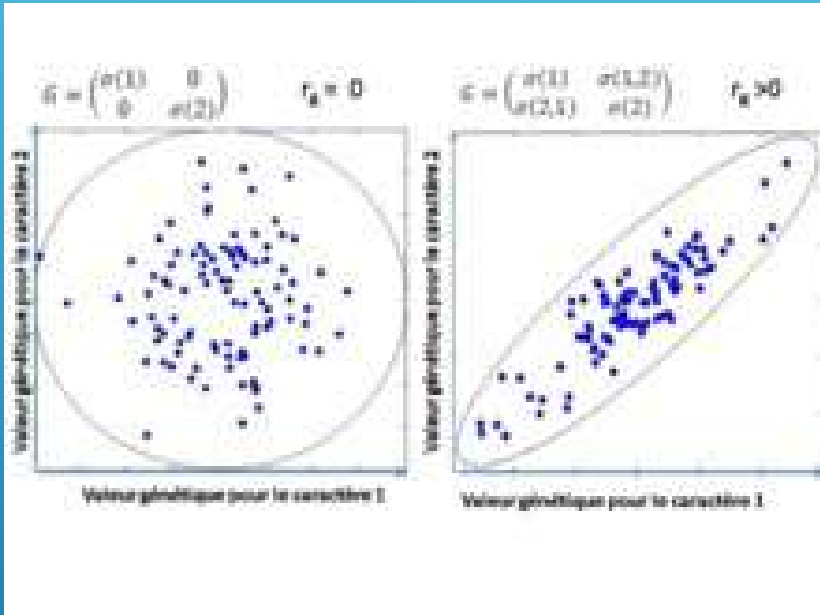


LES MÉTHODES COMPARATIVES

Ces méthodes sous-entendent que la valeur de l'entreprise est équivalente à la valeur des autres entreprises sur le marché.

Elle consiste à comparer l'entreprise à reprendre avec les entreprises du même secteur et de même taille.

Elle est plus adaptée lorsque vous connaissez les cotes officielles des cessions de commerce, comme les barèmes des métiers d'artisanat et de certains commerces établis par exemple dans le *Mémento pratique Evaluation aux Editions Francis Lefebvre*.

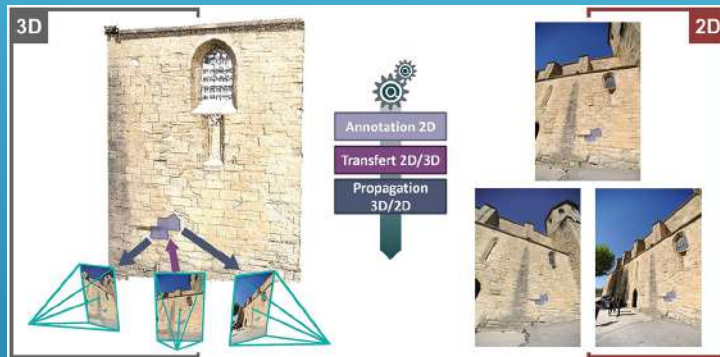


LES MÉTHODES PATRIMONIALES

Ces méthodes sous-entendent que l'entreprise équivaut à son patrimoine, c'est à dire à ce qu'elle possède.

Elle consiste en l'évaluation des actifs de l'entreprise à leur valeur vénale et soustraire les passifs, pour obtenir un actif net.

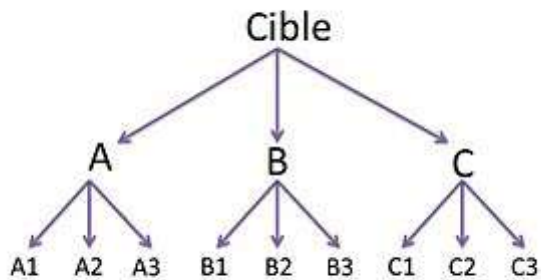
Attention tout de même avec cette méthode : elle offre rarement une valeur juste de l'entreprise car elle ne prend pas en compte le potentiel ni les risques futurs. Elle permet en revanche d'estimer sa valeur de remplacement ou de liquidation.



DÉTERMINER LE PRIX FINAL

L'évaluation a pour but de déterminer une fourchette de prix de l'entreprise à reprendre et non un prix final.

Le prix final est à négocier avec l'acheteur après avoir proposé :



- Une offre d'intention : déterminée à partir des informations récoltées mais non validées par le cédant.
- Une offre conditionnelle : estimée sous réserves des dernières informations manquantes, et souvent prévisionnelles.
- Une offre ferme : irrévocable, déterminée à partir de la confirmation de tous les éléments en votre possession et validation de votre équipe d'accompagnant.

NOS CONSEILS

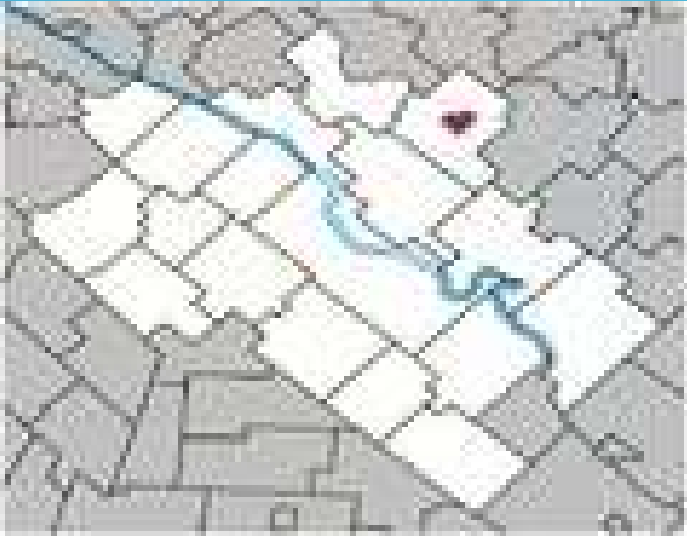
BUDGET ROADTRIP



Nous vous conseillons de bien évaluer la rentabilité de l'entreprise à reprendre : Pensez bien que vos garanties reposent sur ses bénéfices prévisionnels.

Comparez votre prix d'acquisition avec le prix des opérations de reprise similaires : un grand écart de prix devrait vous mettre la puce à l'oreille sur la fiabilité de votre projet.

NOS CONSEILS



Il peut arriver que l'évaluation du preneur soit fortement différente de celle du cédant.

Les raisons de ces différences peuvent provenir d'une évaluation différente des retraitements économiques, un décalage entre la date de l'évaluation du cédant et la vôtre ou alors que le cédant concède à son entreprise une part affective surévaluant son prix de vente.

Gardez en tête qu'en dessous d'un écart de 30% entre les deux évaluations, vous pouvez toujours négocier jusqu'à 15% du prix pour vous rapprocher de votre objectif.

NOS CONSEILS



Dans le cas où l'écart de prix serait trop important, c'est que l'entreprise ne correspond pas à votre projet. Nous vous conseillons donc de reprendre votre recherche.

4. BIEN VOUS FAIRE ACCOMPAGNER

L'évaluation d'une entreprise à reprendre est un exercice compliqué qui nécessite l'aide de professionnels de la reprise.

Depuis 35 ans, Audit Expert accompagne les repreneurs dans leur projet de reprise.

Nous vous aidons dans toutes les étapes de votre projet : présentation de Cédants, audits et Due Diligences, optimisations Juridiques et Fiscales liées aux opérations de reprise.

Vous avez besoin de conseils dans votre projet ?

Contactez-nous à l'adresse : contact@audit-experts.fr ou par téléphone au 01.58.22.20.20, ou encore prenez rendez-vous en ligne ou en visio sur notre site www.audit-experts.fr





TRANSMISSIO

par  AUDIT EXPERTS

TRANSMISSIO vous accompagne dans toutes les étapes de votre projet de reprise ou de cession d'entreprise

31 Rue Tronchet
75008 Paris

<https://transmissio.audit-experts.fr/>

Tél : 01 58 22 20 20

Mail : contact@audit-experts.fr

