



Comment évaluer une entreprise

Alain GUILMONT
Expert-comptable





Animateur :

Jean-Baptiste DREVET-DUPRE CCI 77

Conseiller en reprise et transmission

Intervenant :

Alain GUILMONT Cabinet Fideliance

Expert Comptable



DEROULE de L'INTERVENTION

I. Diagnostic préalable de l'entreprise

Historique, Audit commercial, Audit technique, Audit juridique, Audit financier, Audit social, Audit d'investissement

II. Distinction fonds de commerce et entreprise

1. Les éléments du fonds de commerce (incorporels et corporels)
2. La structure globale de l'entreprise (actif et passif)

III - Méthode d'évaluation

1. Évaluation des éléments du fonds de commerce
2. Évaluation de l'entreprise

Les points importants



PREPARATION A LA TRANSMISSION

Phase	Mission
Réflexion sur la transmission éventuelle (1 à 5 ans avant la décision)	Analyse de la faisabilité de la transmission, de la situation personnelle du vendeur et détermination des actions à entreprendre
Préparation de l'entreprise à transmettre quelques mois avant la décision	Détermination des actions à entreprendre immédiatement par l'entreprise et le vendeur
Décision de recherche des acquéreurs Mise en œuvre de la décision	Analyse de l'entreprise à vendre : points forts, points faibles – évaluation Définition des cibles et stratégies argumentaires possibles – élaboration d'une plaquette de présentation
Négociation	Approche des acquéreurs potentiels
Signature de l'accord	Rédaction des actes
Définition du prix définitif	Audit comptable et financier
Après la transaction	Assistance du chef d'entreprise dans le suivi de l'accord



LES DIFFERENTS ASPECTS D'UNE REPRISE D'UNE ENTREPRISE

- **Le retraitement des résultats passés**
- **Le mode de calcul de l'évaluation**
- **La transmission dans le cadre civil**
- **Le diagnostic général de l'entreprise**
- **La transmission dans le cadre commercial**
- **La recherche d'un repreneur**



1ère ETAPE

LE DIAGNOSTIC GENERAL DE L'ENTREPRISE



PREPARATION A LA TRANSMISSION

- **Réflexion sur la transmission**
- **Préparation de l'entreprise**
- **Décision de recherche**
- **Mise en œuvre**
- **Négociation**
- **Signature de l'accord**



LE DIAGNOSTIC GENERAL DE L'ENTREPRISE

- **Analyser les points forts et les points faibles**
- **Permettre de comprendre le présent et le passé**
- **Permettre la constitution d'un dossier**



LE DIAGNOSTIC GENERAL DE L'ENTREPRISE

- **Historique**
- **Audit commercial**
- **Audit juridique**
- **Audit technique**
- **Audit social**
- **Audit financier**



HISTORIQUE

- **Principaux faits marquants du passé**
- **Nature des crises passées**
- **Évolution de la taille de l'entreprise**



AUDIT COMMERCIAL

- **Nature du produit et du marché**
- **Nature de la clientèle**
- **Probabilité du succès ou d'échec**
- **Contraintes réglementaires ou administratives**
- **Image de marque de l'entreprise cible**



AUDIT JURIDIQUE

- **Contrats en cours(baux,commerciaux...)**
- **Litiges et procès de toute nature**
- **Étude des documents juridiques**



AUDIT TECHNIQUE

- **Visite de l'entreprise**
- **Processus de production**
- **Savoir faire**
- **locaux**



AUDIT SOCIAL

- **Caractéristiques du personnel**
- **Politique de rémunération**
- **Compétences, professionnalisme**
- **Climat social**
- **Degré de satisfaction du personnel**
- **Qualité de l'encadrement**
- **Contrats de travail**



AUDIT FINANCIER

- **Rentabilité**
- **Endettement**
- **Évaluation des actifs de production**
- **Évaluation du CA et du résultat**
- **Conditions bancaires**



2ème ETAPE

LE RETRAITEMENT DES RESULTATS PASSES



LE RETRAITEMENT DES RESULTATS PASSES

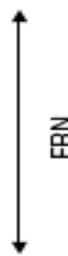
- **Postes à inclure ou à exclure :**
 - **Libéralités à caractère distributif**
 - **Charges immobilisables**
 - **Charges ou produits exceptionnels**



LE RETRAITEMENT DES RESULTATS PASSES

- **Postes à corriger :**
 - **Dotation aux amortissements**
 - **Dotation aux provisions**
 - **Changement de méthode**

Lecture d'un bilan

BILAN		
ACTIF		PASSIF
<p style="text-align: center;"><u>IMMOB.</u></p> <p style="text-align: right;">1 000</p>		<p style="text-align: center;"><u>CAPITAUX PROPRES</u></p> <p style="text-align: right;">1 500</p>
<p style="text-align: center;"><u>STOCK</u></p> <p style="text-align: right;">500</p>		<p style="text-align: right;"><u>DLT</u></p> <p style="text-align: right;">200</p>
<p style="text-align: center;"><u>CLIENTS</u></p> <p style="text-align: right;">400</p>		<p style="text-align: right;"><u>DCT</u></p> <p style="text-align: right;">300</p>
<p style="text-align: center;"><u>TRESORERIE</u></p> <p style="text-align: right;">100</p>		
<p>Valeur de L'Entreprise selon bilan = 1 500</p>		



3ème ETAPE

METHODES D'ÉVALUATION



Transmettre mon entreprise - gérer mon patrimoine

Quelle est la valeur d'une entreprise ?

Valorisation

Négociation

Prix de cession



Une palette de méthodes

Comparables boursiers
Les actualisations de flux

Valeur patrimoniale
Valeurs de rendement

Des vues divergentes

Intérêts du vendeur,
de l'acheteur,
Facteurs quantitatifs,
qualitatifs
Concurrence des offres

L'accord trouvé

Un prix,
des modalités
de transaction





METHODES D'ÉVALUATION

- **Entreprises individuelles**
 - **Valeur patrimoniale**
 - **Valeur de rentabilité ou de rendement**



METHODE D'ÉVALUATION D'UN FONDS DE COMMERCE

I - Valeur patrimoniale

- **Evaluation des différents éléments constitutifs**
 - Droit de bail
 - Clientèle
 - Immobilisations corporelles

- Barème

.../...



EVALUATION DES ELEMENTS DU FONDS DE COMMERCE

- **CLIENTELE**
- **DROIT AU BAIL**
- **IMMOBILISATIONS CORPORELLES**



L'APPLICATION DU BAREME

- **Les pourcentages de CA plus significatifs que les pourcentages des bénéfices.**
- **Les résultats obtenus doivent être corrigés.**
- **Le CA retenu est souvent le chiffre moyen de trois dernières années.**
- **Les valeurs obtenus à l'aide du barème s'entendent « matériel compris » mais à l'exclusion, du stock de marchandises.**



Les Eléments du Fonds de Commerce

Comment évaluer une entreprise

Partie Incorporelle	<u>Droit au bail</u> /Pas de porte (minimum du Fonds)
	<u>Clientèle</u> : récurrente (fidèle) de passage (achalandage) potentielle (à développer) (essentiel du Fonds)
	<u>Nom</u> – Enseigne - Image
	<u>Brevet</u> – Marques – Procédés - Licences
Partie Corporelle	<u>Matériel</u> + Equipement - Agencement
	<u>Stock</u>

+

Art 122 = Reprise des contrats de travail



EXEMPLES

- **Garage atelier 30 à 50% du CA TTC**
- **Électricité générale 10 à 30% du CA TTC**
- **Coiffeur 50 à 120% du CA TTC**
- **Toilettage canin 50 à 90% du CA TTC**
- **Charcuterie 30 à 90 % du CA TTC**
- **Maçonnerie couverture 10 à 25% du CA TTC**



METHODE D'ÉVALUATION D'UN FONDS DE COMMERCE

II - Valeur de rentabilité

- Retraitement des résultats
- Valeur de rentabilité
mesurer en comparant le gain financier
potentiel avec l'investissement réalisé



METHODE D'ÉVALUATION D'UN FONDS DE COMMERCE

- **Calcul effectué sur les soldes intermédiaires de gestion :**
 - **CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT**
 - **EBE**
 - **RESULTAT NET D'EXPLOITATION**



VALEUR DE RENTABILITE

- **EXEMPLE**

**Un artisan menuisier désire vendre son fonds
de commerce 30,5K€**

Résultat retraité 27,5K€

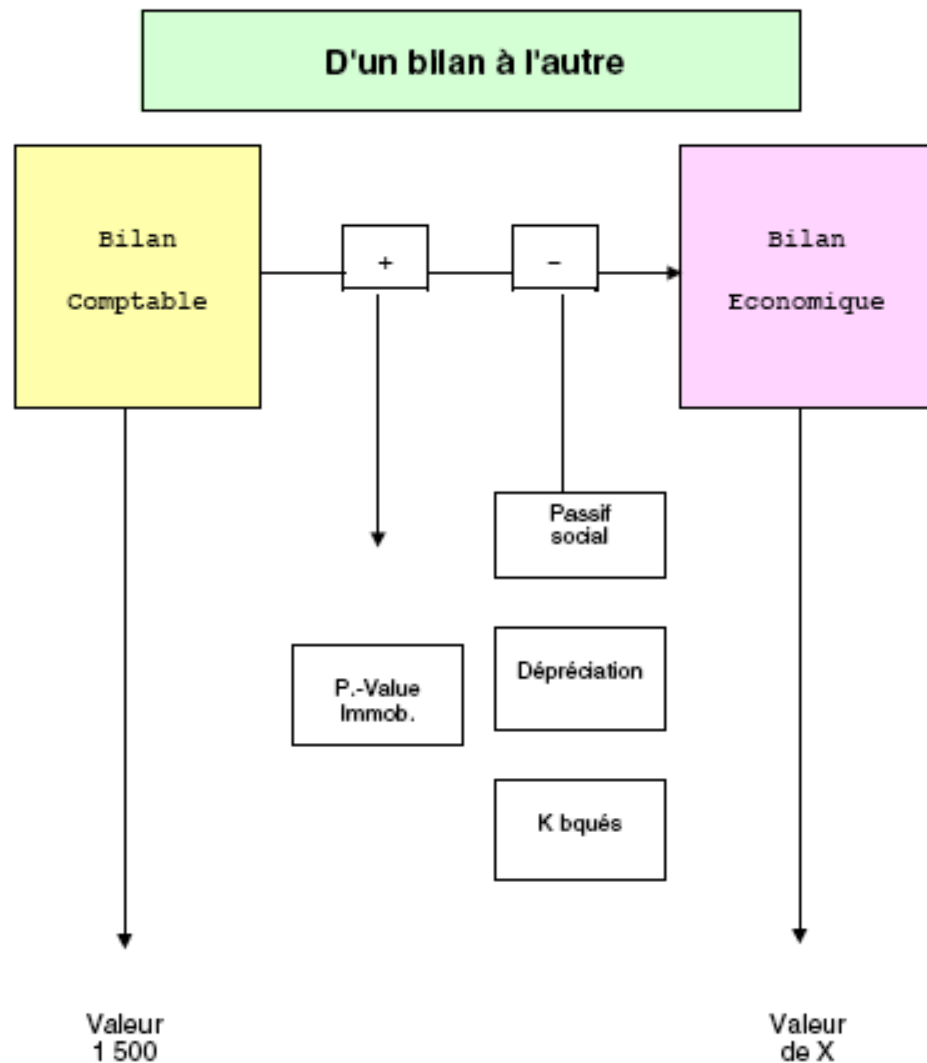
Rémunération du travail 18,3K€

Reste 9,2K€



METHODES D'EVALUATION

- **SOCIETES (SARL,SA, SAS.....)**





LA VALEUR MATHÉMATIQUE

$$\text{ANC} = \Sigma \text{ actif} - \Sigma \text{ Dettes}$$

$$\text{ANCC} = \Sigma \text{ actif corrigé réel} - \Sigma \text{ Dettes réelles}$$

Valeur Mathématique Actif Net seul

Comment évaluer une entreprise

ACTIF		PASSIF	
Immob. nette	1 000	Cx Propres	1 350
Stock	500	Bénéfice	150
Clients	400	DLT	200
Trésorerie	100	DCT	300
	2 000		2 000

Valeur Actif Net Réel 1 500

Valeur "insuffisante"

- car . immob. nette erronée
- . incorporel non pris
- . non retenue – valeur de base



LA VALEUR LIQUIDATIVE

Valeur liquidative = Actif net de liquidation



LES VALEURS FONDEES SUR LE RENDEMENT

$$\text{Valeur financière} = \frac{\text{Dividende moyen}}{K^*}$$

$$\text{Valeur de rendement} = \frac{\text{DM} + \text{réserve affectation}}{K^*}$$

* (taux annuel de rendement)



LES VALEURS FONDEES SUR LE CAPITAL

Valeur substantielle =

$ANCC + B \text{ nécessaire expl.} - \text{coût de remise en état}$

⇒ outil de travail

Capitaux permanents nécessaires : $VS+BFR$



VALEURS FONDEES SUR LE GOODWILL (ensemble d'éléments qualitatifs)

$$\Rightarrow \text{Goodwill} = an(\text{BE} - i \text{ CPNE})$$

\Rightarrow **an** = valeur actuelle au taux **t** de la somme de **n** annuités

BE = bénéfice économique

i = taux de rémunération non risqué

CPNE = capitaux nécessaires à l'exploitation



Les points importants

- **Valeur des terrains et de l'immobilier**

Il faut déterminer la valeur des terrains, des bâtiments et du marché local. La présence de l'immobilier, si elle figure au bilan, augmente d'autant la valeur de la cession, dans une proposition telle qu'elle devient un frein à la transmission (d'où intérêt solution : SCI)

- **Évaluation du parc machines**

Est-il en bon état ou ancien ? On prend souvent comme base de négociation la valeur nette comptable de ces machines. Idem s'il y a un parc auto.



Les points importants

- **Évaluation des stocks**

Il s'agit souvent d'un point sensible en matière d'évaluation d'entreprise car, la plupart du temps, il se déprécie. Il ne faut pas oublier, avant d'en estimer la valeur, de vérifier leur état.

- **Les comptes clients**

Combien sont-ils ? Combien rapportent-ils à l'entreprise ? Si le crédit client est long, ce point doit être pris en compte dans la négociation finale.

- **Les comptes fournisseurs**

L'entreprise a-t-elle une bonne réputation auprès d'eux ?



Les points importants

- **Rémunération du dirigeant**

Si elle est importante, elle doit être réintégrée au résultat de l'entreprise.

- **L'état des comptes courants**

Ils peuvent être un frein à la transmission car ils devront être remboursés par le repreneur. Les modalités de remboursement de ces comptes courants sont souvent l'objet de régularisation.

- **L'état des hypothèques ou nantissements**



Les points importants

- **Le danger d'une surévaluation**

S'il y a surévaluation de l'entreprise, le repreneur fera jouer la clause de garantie de passif insérée dans l'acte de cession.

Celle-ci le garantit de toute mauvaise surprise.

En cas de surévaluation, il y a donc restitution du prix initialement versé.



LA CONCLUSION