

COMMENT DÉTERMINER LA VALEUR DE L'ENTREPRISE CIBLE ?

Une des préoccupations principales du repreneur est de payer l'entreprise à son « juste prix ». Ce dernier est fixé en fonction d'un prix de marché et des éléments retenus dans le cadre d'un processus de négociation. Pour déterminer ce « juste prix » et ne pas surpayer l'entreprise, le candidat repreneur doit s'interroger.

Un diagnostic pour mieux déterminer la valeur

C'est une analyse objective, indépendante et générale de l'entreprise qui permet de déterminer ses forces et ses faiblesses. Ce diagnostic est incontournable et représente l'essentiel d'une évaluation. Il s'exerce à tous les niveaux : stratégique, commercial, social, juridique, environnemental, comptable et financier. Il décrit l'entreprise, mais aussi l'environnement : entreprises concurrentes, produits ou services de substitution, réglementation, relation avec les partenaires bancaires,...

Lors des premières prises de contacts, le cédant a pu vous fournir le dossier de présentation de l'entreprise. Il permet donc de se faire une idée de l'activité et des caractéristiques principales de l'entreprise (taille, évolution, effectifs,...). Ces informations devront, dans la poursuite des échanges et pour une meilleure appréhension de la valeur de l'entreprise, être complétées d'informations plus confidentielles que les parties s'engageront à respecter. L'étude de documents comptables (bilan et compte de résultats) permet une première évaluation de l'entreprise et ainsi de déterminer une fourchette de valeurs, qui servira de base à la négociation du prix de cession.

Parole d'expert :

Le vendeur, par méconnaissance des bases de l'évaluation, et leurs conseils surévaluent souvent la cible. Le repreneur, doit donc prendre contact très rapidement avec un professionnel de l'évaluation d'entreprises qui va pouvoir analyser objectivement l'évaluation du vendeur et de ses conseils pour arriver à un « juste prix ». On constate une perte de temps importante à cause d'évaluations fantaisistes qui font trainer la négociation et qui peuvent ne pas aboutir. Il faut être patient et savoir laisser passer une affaire trop chère, quand la compétition est trop inégale et le potentiel de création de valeur trop faible, au vu des risques du montage financier nécessaire. En final, on peut dire que c'est le vendeur qui choisit l'acheteur, mais, c'est l'acheteur qui définit le prix.

M. Philippe DE PRÉVILLE
Expert-comptable KPMG

Secteur d'activité	Importance à donner à l'évaluation de(s)...
Entreprise industrielle	L'outil de production et le degré d'encadrement.
Entreprise de négoce	Contrats de distribution
Entreprise de service	Facteur humain
Café, Hôtel, Restaurant Commerce	Eléments incorporels (emplacement, état du local, enseigne, nom commercial, clientèle,...)

On compte trois grandes méthodes d'évaluation basées sur l'étude de :

- L'approche patrimoniale
- L'approche par la rentabilité
- L'approche du marché

Parmi ces trois approches, certaines seront plus adaptées que d'autres au type d'entreprise que vous avez choisi de reprendre.

Les éléments importants de l'évaluation

Plus l'entreprise est petite, plus le diagnostic humain est important. On s'attachera particulièrement à évaluer le lien de dépendance de l'entreprise à son dirigeant (souvent son fondateur). Le diagnostic étudiera plus ou moins profondément certaines fonctions de l'entreprise, selon son secteur d'activités et son métier.

Mais attention, l'évaluation de la clientèle est primordiale et doit être réalisée avec soin. Quel est le nombre de clients et de prospects ? La clientèle est-elle concentrée ? Existe-t-il des contrats garantissant une certaine récurrence de l'activité ? Quelles sont les conditions et la régularité des règlements des clients ?

Quelques réflexions clés...

- ☒ **La valeur n'est pas le prix** ; en outre il n'existe pas de valeur, mais un intervalle à l'intérieur duquel le prix, qui résultera d'une négociation, s'insère.
- ☒ En fonction de l'activité, les éléments à prendre en compte n'ont pas la même importance. **Aucun aspect de l'entreprise ne doit vous être inconnu** ; le poids de ce qui peut sembler relever du détail est parfois déterminant dans l'appréciation de la valeur.
- ☒ Si le cédant cherche une **reconnaissance des 20, 30 ou 40 ans** du travail effectué par le prix de vente, vous, de votre côté, vous attacherez à vous assurer de l'intérêt économique de l'entreprise et de ses capacités de développement potentiel.

Parole de repreneur :

Le prix de vente est différent du montant de l'évaluation de l'entreprise, car il résulte tant d'éléments accessoires du prix que de la rencontre entre une offre et une demande. Toutefois pour procéder à la détermination de cette valeur, il convient d'analyser le capital humain de l'entreprise, les compétences des salariés, les hommes clés, mais aussi d'appréhender le climat social. Il faut aussi évaluer les immobilisations pour vérifier leurs vraies valeurs et les besoins de l'entreprise, afin d'assurer sa pérennité à l'issue de la reprise et d'anticiper son potentiel de développement.

M. Gabriel BROUSSE

Repreneur d'une entreprise de transport

Le conseil de Reprendre en Bretagne®

« Le diagnostic d'évaluation de l'entreprise nécessite une approche méthodologique et expérimentée qui implique de se faire accompagner par des spécialistes et des experts dans différents domaines. Il sera fondamental dans la détermination de la valeur de l'entreprise. Vous trouverez ces compétences au sein du réseau Reprendre en Bretagne®. »