

COMMENT CONNAÎTRE LA VALEUR DE VOTRE ENTREPRISE ?

La valeur de l'entreprise constitue un enjeu majeur dans la transaction. Elle contribue en effet à la fixation du prix de vente. Sa détermination est un exercice difficile qui s'appuie, d'une part sur une collecte d'informations propres à l'entreprise à céder et leur retraitement et d'autre part sur le choix et l'application de méthodes qui devront être adaptées à l'entreprise. Si le cédant attend beaucoup de la valorisation de son entreprise, dans laquelle il voit les résultats d'années de travail et de sacrifices et une sérénité future, le repreneur lui, souhaite « acheter un devenir » et donc une entreprise disposant de capacités de développement avec une rentabilité avérée à terme. C'est pourquoi la valeur estimée de l'entreprise et le prix de vente qui en résulte sont fortement débattus entre cédant et repreneur et peuvent s'avérer différents.

Les éléments d'information concourant à la détermination de la valeur de votre entreprise

Ces éléments qui devront être adaptés au modèle économique de l'entreprise, vont reposer sur les 3 moteurs essentiels de l'entreprise que sont :

- Ses marchés (taille, export, clients ou catégories de clients dominants, sous-traitance,...)
- Ses produits (produits propres, innovation, gamme,...)
- Ses ressources (hommes-clé, équipements, locaux, savoir-faire, politique commerciale et marketing, financements,...)

Afin d'établir l'analyse la plus précise possible, tous les éléments devront être examinés, étudiés et estimés soigneusement, car ils vont concourir à la détermination de la valeur de l'entreprise :

Eléments intrinsèques à l'entreprise	Eléments extérieurs à l'entreprise
<ul style="list-style-type: none">● La valeur vénale des éléments de l'actif immobilisé● L'aptitude à produire des bénéfices● Les ressources humaines● Les risques éventuellement liés à une forte dépendance de l'entreprise à son dirigeant, ou à un membre de l'équipe (l'homme clé)● La structure financière● L'endettement● Les engagements hors bilan (crédit bail...)	<ul style="list-style-type: none">● L'activité (créneau porteur ou non)● La concurrence dans le secteur● La conjoncture économique générale● Les réglementations (évolutions de la législation.)...

Plusieurs méthodes – 3 types d’approches - sont possibles pour calculer la valeur d’une entreprise, vous devrez donc, avec votre conseil, choisir une méthode adaptée au secteur d’activité et à l’entreprise.

L’approche patrimoniale

Cette méthode vise à déterminer la valeur de marché du patrimoine de l’entreprise, il est donc nécessaire de réévaluer les actifs d’exploitation et hors exploitation, car depuis leur entrée dans l’entreprise, ces biens ont pu prendre de la valeur ou en perdre. Une fois ces éléments réévalués, vous déduirez les éléments du passif, eux-mêmes actualisés. Le résultat correspondra ainsi à l’Actif Net Corrigé (ANC) qui est la base de l’évaluation selon l’approche patrimoniale. Cette valeur patrimoniale constitue en général le prix plancher des droits sociaux vendus lorsque la société est bénéficiaire. Cependant, cette approche ne prend pas en compte l’ensemble des éléments incorporels de l’entreprise ainsi que son potentiel de développement, ce qui est primordial pour un repreneur.

Parole d’expert :

La transmission d’une entreprise nécessite d’aborder tout à la fois des problèmes d’ordre personnel, des problèmes d’entreprise et des questions techniques d’optimisation fiscale et juridique. L’expert comptable est souvent au cœur de ces processus grâce à sa proximité avec les dirigeants d’entreprise, sa bonne connaissance des atouts de l’entreprise et sa maîtrise des techniques financières, fiscales et juridiques. Préparer la transmission de son entreprise, c’est l’organiser au mieux pour être cessible à tout moment, c’est savoir s’effacer et faire confiance à ses collaborateurs, c’est évaluer lucidement l’entreprise et c’est enfin utiliser au mieux les nombreux moyens d’optimisations. Tout cela est plus facile avec des professionnels.

M. Michel GOURITEN

Expert comptable, Président honoraire de l’Ordre des Experts-comptables de Bretagne

Quelques réflexions clés...

- Un regard extérieur et expert (cabinets de transmission / reprise, experts-comptables,...) est le **vrai garant d’impartialité et d’objectivité.**
- Le dirigeant n’ayant pas toujours conscience des points faibles de son entreprise, peut découvrir un **résultat d’évaluation inférieur à ses attentes.**
- La valeur n’est pas le prix**, qui lui va dépendre d’éléments supplémentaires issus de la négociation (garanties, fiscalité, crédit vendeur,...).

L'approche par la rentabilité

Le principe de cette méthode est de déterminer la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices. Le cash flow ainsi créé par l'entreprise elle-même, sert à l'évaluation de la valeur, en prenant en compte les évolutions possibles, et donc le rendement futur. Cette méthode permet de déterminer la valeur de l'entreprise dans son marché actuel et à venir.

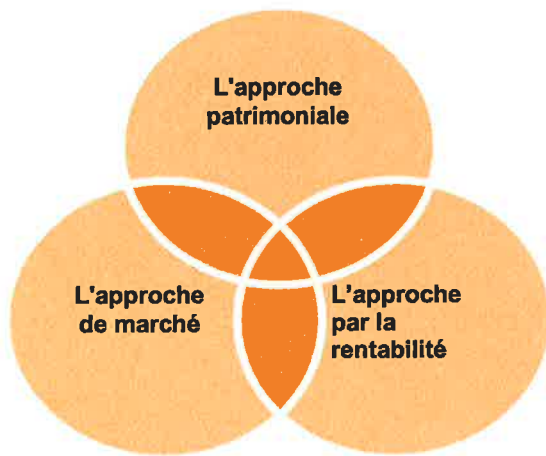
L'approche de marché

Cette méthode vise à comparer l'entreprise avec d'autres, présentant un profil le plus proche possible, et dont la valeur de transaction est connue. La valeur théorique de l'entreprise est calculée d'après un barème ou un coefficient couramment observé dans le même secteur d'activité et dans la même zone géographique. Cette méthode est particulièrement adaptée pour des cessions de commerce, pour lesquelles il existe des bases de données comportant un grand nombre de transactions.

Parole de cédant :

Le chef d'entreprise a toujours tendance à surestimer la valeur de son entreprise. Il lui a consacré toute sa vie et, en fait, pour lui « elle n'a pas de prix ! » Nous étions pleinement conscients qu'outre nos bons résultats, notre activité de « spécialistes » et le fait d'exercer notre activité sur un marché de « niche » représentait un atout majeur. Alors tout naturellement, nous ne pouvions choisir pour nous accompagner dans notre démarche qu'un cabinet « spécialisé » qui prendrait un compte, outre les différentes méthodes d'évaluation et la tendance du marché, la spécificité de notre métier et son potentiel de développement. Il était également primordial que nous puissions garder l'esprit libre et continuer à travailler en toute sérénité. Il fallait pour cela pouvoir nous reposer en toute confiance sur des experts. Si la décision de cession n'est jamais facile à prendre, plus encore lorsqu'il s'agit d'une entreprise familiale fondée en 1926, l'aide d'un cabinet spécialisé a été déterminante et nous a permis d'éviter l'aspect affectif de la transaction. C'est ce regard extérieur et objectif qui nous a permis de réaliser la cession dans les meilleures conditions.

M. et Mme Patrick et Annie ALLAIN
Cédants industriels



- Ces trois approches complémentaires mettent en évidence des écarts constitutifs de la valeur. Elles nécessitent toutes une bonne connaissance de l'entreprise.
- Chaque méthode a ses propres limites et il est conseillé d'utiliser un panachage de méthodes adaptées à l'entreprise.

Parole d'expert :

Le marché des cessions-acquisitions d'entreprises est un « marché d'acheteurs ». Cette affirmation peut surprendre mais le paradoxe n'est qu'apparent. En effet, même si les offres de cession de qualité restent en nombre limité –situation qui serait plutôt favorable à une augmentation des prix de cession ou leur maintien à un niveau élevé- il s'avère que les prix résultent plus des contraintes financières propres au repreneur et surtout de son appréciation des flux financiers de la cible, très difficiles à mettre en perspective. D'où le constat d'une chute des prix de l'ordre d'un tiers, depuis 18 mois.

M. Geoffroy SURBLED
Expert Synextrans

Le conseil de Reprendre en Bretagne®

« Le repreneur n'achète pas un passé mais **un futur** qui lui assurera un moyen d'existence et un retour sur investissement. Faites évaluer votre entreprise à sa juste valeur, **ne la surestimez pas**. Le montant de l'évaluation qui sera retenu lors de la négociation avec le repreneur prendra en compte l'ensemble des actions menées dans le cadre du **plan de transmission** ainsi que les améliorations effectuées par l'entreprise. »