

Déterminer la valeur d'une entreprise et en fixer le prix...

La valeur et le prix d'une entreprise sont deux notions différentes.

La valeur repose sur la valorisation des caractéristiques de l'entreprise à un instant donné. Elle est souvent déterminée grâce à la conjugaison de différentes méthodes d'évaluation.

Le prix, quant à lui, est celui qui permettra au(x) repreneur(s) de poursuivre dans des conditions financières satisfaisantes l'activité économique de l'entreprise.

Vous l'avez compris, il s'agit donc de préserver les intérêts du cédant, qui cherchera naturellement à valoriser le travail de parfois toute une vie, et de permettre au repreneur de construire la sienne.

Chacune des parties est cependant animée par un objectif commun : la pérennité de l'entreprise. Cela induit, à travers le maintien sur le territoire d'une activité économiquement viable, l'avenir des salariés, le transfert du savoir-faire, les relations clients et fournisseurs, etc.

Vu du cédant : les méthodes d'évaluation...

Il existe de nombreuses méthodes pour déterminer la valeur d'une entreprise. Elles peuvent schématiquement être regroupées en trois grandes familles.

La première famille, assurément la plus adaptée aux petites structures, repose sur la méthode des « barèmes ». Son principe est simple, puisqu'il repose sur un comparatif avec les transactions observées dans des activités analogues. Les fourchettes indiquées sont parfois larges et méritent d'être affinées par une méthode complémentaire. Le barème le plus couramment utilisé est édité par Francis Lefebvre.

La seconde famille utilise des méthodes axées sur la valeur « patrimoniale » de l'entreprise. Il s'agit d'en évaluer les actifs et d'en soustraire les dettes, afin d'obtenir une situation nette, pour les puristes : l'actif net immobilisé. Cette méthode est davantage descriptive que prospective. En clair, elle n'intègre pas la notion de rentabilité de l'entreprise recherchée par le repreneur.

La troisième famille, quant à elle, s'attache à faire ressortir le « rendement » potentiel de l'entreprise, à travers des méthodes fondées sur le calcul de la rentabilité. L'objectif est de déterminer la capacité future de l'entreprise à couvrir ses engagements et dégager des bénéfices. Il convient de préciser que cette méthode demeure la plus aléatoire et est donc souvent propice aux discussions.

En résumé, il existe trois approches complémentaires pour déterminer la valeur d'une entreprise : la comparaison avec l'existant, le passé avec le patrimoine, et le futur avec le rendement.

Chaque méthode possède ses avantages et ses inconvénients. Plusieurs approches sont parfois utiles pour cerner la valeur d'une entreprise.

Mais, la valeur ne fait pas le prix. Elle détermine un ordre de grandeur, jetant les bases de la négociation.



Vu du repreneur : et si le juste prix était...

De façon pragmatique, si l'on se positionne à la place du repreneur, le prix acceptable est celui qui va lui permettre, de se rémunérer a minima pour couvrir ses charges familiales et de rembourser le capital de son emprunt, tout en tenant compte d'une probable érosion du chiffres d'affaires au moins lors du premier exercice.

Quelle que soit la façon dont le problème est abordé, il existe des règles importantes à connaître...

Les éléments fondamentaux à prendre en considération :

1) Recenser la valeur de toutes les composantes de l'entreprise...

- Les éléments incorporels : la clientèle, le droit au bail, les différents contrats ou licences, etc.
- Les éléments corporels : les installations, les agencements, le matériel, etc.
- Les stocks : procéder à un inventaire contradictoire entre le cédant et le repreneur.

Nb : les murs et bâtiments doivent être évalués indépendamment, pour cela il convient de se rapprocher d'un notaire.

2) Repérer les éléments de détermination de la rentabilité économique de l'entreprise...

- Evolution de l'activité de l'entreprise (chiffre d'affaires et résultats des trois derniers exercices),
- Les différents postes de charges (achats, loyers, salaires, etc.),
- La qualification et l'âge des salariés (attention, il y a continuité des contrats de travail),
- Les relations avec les clients et fournisseurs (délais de paiement),
- La conformité réglementaire des locaux et du matériel (hygiène, sécurité, environnement)

3) Analyser l'environnement de l'entreprise...

- Evolution de la concurrence, de la population, etc.
- Prendre connaissance des projets éventuels sur la commune, des règles d'urbanismes (une visite à la Mairie s'impose).

Ce qu'il faut retenir :

- Chaque entreprise est unique, et doit donc faire l'objet d'une étude spécifique.
- La synthèse des différentes méthodes d'évaluation détermine une fourchette de prix.
- Quelle que soit la méthode d'évaluation retenue, le prix de la transaction reste soumis à la loi de l'offre et de la demande.

La CMA Oise, des compétences pour

Conseiller, Suivre, Former des hommes
Pérenniser, Transmettre, Créer des entreprises
Animer, Promouvoir, Dynamiser des territoires

Siège : 3, rue Léonard de Vinci - P.A.E. du Tilloy - BP 10691 - 60006 Beauvais Cedex
Tél. 03 44 10 14 14 - Télécopie 03 44 10 14 10 - Internet : www.cma-oise.fr

Antenne de Compiègne : 1 bis, rue Joseph Cugnot - ZAC de Mercières - 60200 Compiègne Tél. 03 44 23 14 44

Antenne de Montataire : 9, rue Henri Barbusse - 60160 Montataire - Tél. 03 44 64 01 92