



EVALUATION D'ENTREPRISE

.....

ANAXIA FINANCE

www.anaxia.fr

.....
Hervé LEGUAI

8 Chemin de la Noue
21600 LONGVIC

06.07.54.35.56

hl@anaxia.eu

MAIS AU FAIT COMBIEN VAUT VOTRE ENTREPRISE ?

Cette question tout chef d'entreprise devrait se la poser, que ce soit pour évaluer son patrimoine ou bien préparer sa cession ou sa transmission mais aussi plus simplement optimiser sa gestion. La valeur est aussi le reflet de son efficacité économique.

En cas de cession Il y a un intérêt stratégique à connaître les éléments de sa valorisation de sorte à partir sur une base de négociation réaliste et négociable, qui est de nature à rassurer l'acheteur.

Pour améliorer la gestion, c'est aussi identifier ce qui fait la valeur d'une entreprise et pouvoir définir un plan d'action pour corriger les points faibles, patrimoniaux ou fonctionnels.

Hervé Leguai

Amixis

LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

Il existe principalement trois méthodes qui peuvent se combiner de sorte à proposer une fourchette de valeur.

LA MÉTHODE DE L'ÉVALUATION PATRIMONIALE

Il s'agit d'une méthode essentiellement comptable avec toutes les limites que cela induit.

Elle consiste, à partir de la valeur des capitaux propres que l'on trouve dans son bilan, à corriger l'actif de la société par une valorisation en prix de marché des éléments qui la composent. Ce sera le cas par exemple d'une réévaluation de la valeur des immeubles ou bien de celle du fonds de commerce pour une entreprise qui a créé son activité. Certains éléments peuvent être source de rectification à la baisse.

Cette méthode donnera rarement la valeur de cession de l'entreprise, sauf s'il s'agit d'une société immobilière ou d'une coquille vide, mais nous sommes dans des cas très particuliers.





LA MÉTHODE DES MULTIPLES

Cette méthode repose essentiellement sur la comparaison avec d'autres sociétés de même nature ou du même secteur d'activité. Elle se base sur l'analyse d'un certain nombre de ratios.

Ce peut être le chiffre d'affaires. Cette méthode sera utilisée en particulier pour valoriser un fonds de commerce, mais plus sûrement, ce sera un multiple de l'excédent brut d'exploitation ou bien du résultat net. La rentabilité de l'entreprise doit permettre de rembourser l'achat de celle-ci sur une période d'environ 5 ou 7 ans.

L'entreprise à travers cette approche est valorisée sur la base d'un critère économique et en fonction d'une rentabilité effective, elle consiste à regarder l'activité sur la base du passé alors que c'est plutôt l'avenir qui intéresse le repreneur.

Cette méthode demandera également un certain nombre de retraitements en particulier dans les TPE pour tenir compte par exemple de la rémunération du ou des dirigeants, mais ce peut être également le cas pour les filiales de groupes d'entreprises auxquelles sont facturées des redevances de gestion.



LA MÉTHODE DCF (DISCOUNTED CASH FLOW)

Elle consiste, cette fois, à calculer les flux de trésorerie futurs que l'entreprise sera susceptible de générer et de terminer la valeur de celle-ci, en fonction de cela. Le point de vue est celui du futur ce qui peut avoir du sens pour une entreprise innovante.

Cela suppose également d'avoir un business plan suffisamment élaboré pour déterminer les perspectives d'activité pour une période de 3 à 5 ans.

En cas de cession, il peut être intéressant de préparer un business plan pour appuyer la valorisation de son entreprise.

AUTRES ÉLÉMENTS POUVANT AVOIR UNE INCIDENCE SUR LA VALORISATION D'UNE ENTREPRISE

La valeur d'une entreprise est une chose, son prix en est une autre.

Nous citerons, sans être exhaustif, certains éléments pouvant avoir une incidence sur le prix de cession.

- La dépendance de la société à son secteur d'activité.
- La dépendance du chiffre d'affaires à certains clients, dans le cas où l'entreprise ayant très peu de clients.
- Les risques liés au secteur d'activité (par exemple les mutations technologiques).
- La place de l'entreprise sur son marché qu'il soit local, national ou international.
- La personnalité de son dirigeant et la qualité de son réseau dès lors qu'il en est l'animateur ou le commercial
- L'organisation interne de l'entreprise.

Le prix de cession des titres (alors que la valeur est la même) pourra être différent selon que le cédant est un actionnaire minoritaire non-actif dans la société ou que les titres appartiennent à un dirigeant actionnaire.

L'endettement et la situation de trésorerie nette auront également une incidence de même que la politique de renouvellement des investissements productifs mis en place au cours des années précédant le projet de cession.

Enfin, il y a la valeur estimée et le prix de cession qui peuvent être très différent simplement par le contexte du rachat. S'agit-il d'une opération de croissance externe stratégique pour prendre une part de marché ou acquérir une compétence ou bien d'un achat par un néo créateur qui devra convaincre sa banque de le financer ?

Nous pourrions continuer cette liste, mais il faut prendre le temps de comprendre chaque société pour faire une évaluation réaliste.

Pour vous en convaincre, il suffit de regarder les fluctuations en bourse d'une même société, qui dans un contexte perturbé, comme l'on connaît actuellement, peut gagner ou perdre sur une seule journée 10 ou 20 % parfois plus encore.

Pour bien démarrer une évaluation, il peut être utile de faire dans un premier temps un diagnostic financier et global de votre entreprise et d'identifier ses points forts, et ses points faibles qui auront nécessairement un impact sur sa valorisation.

Voir les articles -

***Pourquoi faire un diagnostic de son entreprise ?
Pourquoi rédiger son business plan ?***