

VIII. Evaluation des Fonds de commerce

A. Généralités

Les méthodes seront différentes selon les commerces.

On trouve des cabinets de transaction spécialisés et/ou des Experts en évaluation de commerce dans les principales branches suivantes :

-1°) Les BOUTIQUES

-2°) Les commerces par METIERS

-Les C.H.R., comprenant

-Les Métiers de Bouche

-L'Hôtellerie

-L'hôtellerie de plein air

-Les affaires de Jeux, Cafés, Tabacs

-Auto, Moto, Poids-lourd

-Grande distribution. [NON TRAITE]

-Pharmacies.

-3° Les Fonds artisanaux et les TPE / PME.

[FORMATION SEPARÉE]

[Non traitée par C-Plus]

UNE SEULE méthode diffère vraiment de celles utilisées pour toutes les autres catégories, celle concernant les BOUTIQUES

Attention au vocabulaire :

Ces sont les « agents de la transaction » que sont les négociateurs en fonds de commerce, qui ont, lorsqu'ils ont passé 5 à 7 ans et plus sur le terrain, la meilleure connaissance des valeurs.

(...

Lorsque l'on parle « évaluation du fonds », il faut s'habituer à ce que les termes « EBE » ou « bénéfice » ne soient en fait que des abréviations ! Explications = voir « **B** ».

B. Evaluation des Fonds de Commerce

Quasi-unanimité des agents et des experts pour l'utilisation **au moins** des deux méthodes suivantes :

Valeur du fonds =

- POURCENTAGE du CA. (*)
- POURCENTAGE du « BR » (**)

(*) Le CA HT est le plus souvent utilisé, fort surprenant est de constater que la CCI de Paris, entre autres organismes, préconise encore, comme c'était quasi-unanimement le cas il y a une trentaine d'années, l'utilisation du CA TTC.

(**) L' « EBE reconstitué » (ou « retraité ») correspond à une autre appellation plus courante chez les professionnels de transaction longuement expérimentés qui est le « BR » ou « Bénéfice reconstitué » (ou « retraité »), un expert-comptable avait appelé le même résultat de calculs « MBA » soit « Marge Brute d'Autofinancement ». Ces trois appellations correspondent toutes à l'addition suivante :

- ° Résultat d'Exploitation +
- ° Amortissements +
- ° Revenu et charges sociales du dirigeant +
- ° Avantages exceptionnels reçus par le dirigeant.

Ce (BR) bénéfice *retraité* (« réévalué en intégrant des éléments déductibles comptablement (notamment la rémunération du dirigeant et les charges sociales, les amortissements, les intérêts et agios d'emprunts) ») auquel on applique « un coefficient de 1 à 8 mais le plus souvent de 3 à 5 » est également préconisé (mais encore une fois sans lui donner de nom) par le site WWW.(...

Commerces exploités par des couples de professionnels, le « BR pour un couple » (...)

Autres méthodes :

De plus en plus présentes chez les experts sont les méthodes de type « valeur économique ». (...)

Corrections à apporter après le mixage des 3 ou 4 premières méthodes :

Bail commercial

Emplacement commercial et son devenir

Importance ou non des stocks (définir le Besoin en Fonds de Roulement - BFR)

Aspect social (équipe en place à modifier ou non)

Développement possible (ou inversement) (horaires et périodes de travail, personnalité du dirigeant)

Généralités :

-Corrections régionales : penser à consulter l'INSEE en tant qu'observatoire économique et démographique.

-Surveiller le niveau d'activité du marché ; ex : dans une ville moyenne, 4 ou 5 acheteurs (ou vendeurs) qui modifient leur volonté d'acquérir (ou de céder) entraînent immédiatement une répercussion sur les prix.

Les pièges à éviter : concernant le CA.

Vérifier le détail du CA.

(ex.1 :... (ex.2 :... (ex.3 :... (ex.4 : contrats donnés « intuitu personae » au cédant)

Vérifier que le CA déclaré ne puisse pas intégrer (...)

Les pièges à éviter / concernant le « BR » ou « EBE-R » :

Le BR sera à minorer si le commerçant bénéficie du travail d'une personne (la plupart du temps un conjoint) qu'il ne rémunère pas.

Le BR sera à minorer si le commerçant est propriétaire des murs et « ne se paie pas » de loyer.

Le BR sera à augmenter de factures émises par une éventuelle Sté mère qui appartienne aux mêmes associés, de même toutes sommes qui reviennent directement ou indirectement au propriétaire du fonds.

Les pièges à éviter / concernant le budget du repreneur :

Le budget sera à augmenter si le commerçant part, le jour de la vente, (...)

D'où l'importance de préparer un « brouillon de compromis, inventaire du matériel annexé » le plus tôt possible dans la négociation.

C. Prévisionnel du Cessionnaire

Même s'il ne se présente pas d'acquéreur immédiatement pendant la « rentrée du produit », il est vivement conseillé de préparer à l'avance un PREVISIONNEL-TYPE.

[VOIR MODELE]

En particulier ce travail, qui ne remplace pas celui fait par un expert-comptable, permet toutefois de connaître à l'avance deux éléments clés :

- L'apport personnel nécessaire
- Le financement bancaire possible

LE PREVISIONNEL VERIFIE AUSSI LE TRAVAIL D'EVALUATION qui a été fait avant.

Daniel ZING - C-Plus SARL Siret : 351 023 965 00038
APE 7022 Z Organisme de formation N° 41 88 00941 88
TEL 03 29 42 18 00