



**CESSION D'ENTREPRISE :
METHODOLOGIE DE PRESENTATION
DE VOTRE ENTREPRISE (COMMERCE)**

SOMMAIRE (COMMERCE)

1) ELEMENTS DE PRESENTATION DE L'ENTREPRISE	1
1-1) Les coordonnées de l'entreprise	2
1-2) L'historiques et performances passées	2
1-3) Les données économiques de l'entreprise	2
1-4) Les dirigeants	2
1-5) L'activités exercées	2
1-6) Les produits ou services	2
1-7) Les outils de production, matériel, stock, véhicules	3
1-8) La communication	3
1-9) La structure juridique de l'entreprise	3
1-10) Les modes opératoires, process et systèmes	3
1-11) Les locaux de l'entreprise	3
1-12) Les clients et fournisseurs, concurrents	4
1-13) Le marché, ses perspectives	4
1-14) L'emploi, la formation, le personnel	4
1-15) Les contrats de l'entreprise	5
1-16) Autres informations diverses	5
1-17) Les conseils de l'entreprise	5
2) DONNEES FINANCIERES ET COMPTABLES	5
2-1) Analyse de rentabilité	7
2-2) Analyse par le point mort	7
2-3) Analyse du BFR (Besoin en Fond de Roulement)	7
2-4) Analyse financière	8
2-5) Analyse par les ratios	8
3) LES ORIENTATIONS STRATEGIQUES ET ACTIONS DE PROGRES A ENTREPRENDRE	9
3-1) Forces	9
3-2) Faiblesses	9
3-3) Quelques pistes	10
4) CLAUSE DE CONFIDENTIALITE	10
4-1) Exemple de clause de confidentialité	10
5) LES DOCUMENTS UTILES	11
6) LA VALORISATION OU EVALUATION DE L'ENTREPRISE	12
6-1) La méthode de l'actif corrigé	12
6-2) La méthode de la valeur de rentabilité	13
6-3) La méthode des praticiens	13
6-4) La méthode du GOODWILL	13

CESSION D'ENTREPRISE : METHODOLOGIE DE PRESENTATION DE VOTRE ENTREPRISE (COMMERCE)

Objectifs de ce dossier

Le repreneur d'entreprise et ses conseils ont besoin de bien connaître l'entreprise à céder pour identifier les points forts et les points faibles de celle-ci, construire les étapes de son rachat, valider le prix de cession et mesurer les risques liés à la reprise.

En qualité de cédant la simple remise des éléments comptables, indispensable, est insuffisante.

Il convient de construire un argumentaire de cession de votre entreprise, cette démarche vous permettra de répondre par avance à toutes les questions du repreneur, de justifier l'organisation de votre entreprise, de ses forces et faiblesses, de ses perspectives par une analyse objective de ces paramètres.

Ce dossier de présentation professionnaliser votre démarche de cédant et vous permettra d'optimiser le temps consacré à cette démarche.

Ce dossier de présentation devra comporter les éléments suivants :

I Eléments de présentation de l'entreprise

- Coordonnées de l'entreprise
- Historiques et performances passées
- Données économiques de l'entreprise
- Dirigeants
- Activités exercées
- Les produits ou services
- Les outils de production, matériel, stock, véhicules
- La communication
- La structure juridique de l'entreprise
- Les modes opératoires, process et systèmes
- Les locaux de l'entreprise
- Les clients et fournisseurs, concurrents
- Le marché, ses perspectives
- L'emploi, la formation le personnel
- Les contrats de l'entreprise
- Autres informations diverses
- Les conseils de l'entreprise

II Données financières et comptables

III Les orientations stratégiques et actions de progrès à entreprendre

IV Clause de confidentialité

V Les documents utiles

VI La valorisation de l'entreprise

I Eléments de présentation de l'entreprise

- a) Coordonnées de l'entreprise

Il convient de communiquer au futur repreneur l'ensemble des coordonnées de l'entreprise : Raison sociale, forme juridique et capital° d'immatriculation (RCS et/ou RM), adresse complète, établissements secondaires, code NAF, email ,site, convention collective applicable extrait K BIS etc.....

- b) historiques et performances passées

Le cédant doit faire une présentation historique de l'entreprise, date de sa création, rappel des événements importants, les grandes étapes de développement ou de récession, le développement et structuration de l'entreprise, les hommes et leurs évolutions

- c) données économiques de l'entreprise

Le cédant doit faire une présentation des grandes données économiques de son entreprise Sa taille, effectif, chiffre d'affaire, résultats, montant d'impôt, engagements financiers (crédit montant, durée, montant des mensualités) etc....

Dans la mesure du possible faire une analyse comparée sur les derniers exercices et dégagées les perspectives pour les exercices à venir (chiffre d'affaires prévisionnel, carnet de commande estimé, certain

- d) dirigeants

Afin de mieux connaître l'entreprise il convient de mieux cerner le profil du chef d'entreprise : sa formation initiale, les compétences développées, situation personnelle et familiale, son management, ses objectifs dans le cadre de la transmission de l'entreprise, (souhait ou non d'accompagnement du repreneur, durée, modalités), mode et montant de la rémunération, avantages divers.

Les mêmes informations devront être communiquées pour chaque membre du comité de direction ou associé de l'entreprise

- e) activités exercées

Le chef d'entreprise doit veiller à faire la description la plus complète et la plus exhaustive possible de l'ensemble des activités et savoir-faire présents de l'entreprise. Le repreneur doit pouvoir comprendre quel est le quotidien de l'entreprise, le caractère cyclique ou non de l'activité,

- f) les produits ou services

Il convient d'identifier les grandes familles de produits et leurs composantes , leurs caractéristiques techniques, le savoir faire développé par l'entreprise, les éléments différenciateurs avec les produits des concurrents,leur packaging, leur mode de commercialisation ou de diffusion, leur rythme de production, leur coût ,, gestion des gammes, l'amélioration de l'offre existante , les prix, le mode de fixation des prix , les réseaux de distribution , analyse des stocks de l'entreprise , rotation , inventaire,délais de livraison etc.....

- g) les outils de production, matériel, stock, véhicules

Le repreneur aura besoin d'identifier les outils réels de l'entreprise : parc machines, état, âge et performances de celles-ci, normes, adaptation de celles-ci aux productions de l'entreprises, volume de production, amélioration de la productivité compétence requises

pour l'utilisation, valorisation, taux d'utilisation, taux de panne, l'entretien, le mode de financement des nouvelles acquisitions, les normes et leurs respects etc.

La même démarche est à conduire pour identifier l'ensemble du matériel

Il faudra indiquer au repreneur l'état, la composition du stock, les modes de gestion de ce dernier.

Le parc des véhicules de l'entreprise devra être décrit : composition véhicule de tourisme, utilitaire, date, propriétaire ou contrat de leasing, modalités d'assurances, politique de mise à disposition (utilisation juste pour les besoins de l'entreprise, ou mise à disposition des salariés / avantage en nature)

- **h) la communication**

Le chef d'entreprise dispose-t-il d'une politique de communication ? : support, plaquette, grille de produits et de tarifs, insertion dans des journaux professionnels, salons ou manifestations, site quel en est le budget ?

- **i) la structure juridique de l'entreprise**

Il convient de présenter au repreneur les éléments relatifs à la structure juridique de l'entreprise (siège et établissements) et de son imbrication éventuelle dans d'autres structures (filiales, SCI)

Le repreneur devra pouvoir identifier la forme juridique, le montant du capital, sa composition et sa répartition, les associés, leurs rôles au sein de l'entreprise, leurs liens de parenté avec le chef d'entreprise. (Statut, registre d'assemblées)

- **j) les modes opératoires, process et systèmes**

Le chef d'entreprise devra décrire les différents modes opératoires de son entreprise, processus et système qualité, certification de l'entreprise, procédure de protection des données et savoir faire de l'entreprise (marque, brevet, démarche en matière d'intelligence économique)

- **k) les locaux de l'entreprise**

Les locaux de l'entreprise devront faire l'objet d'une description précise : surface, composition (atelier, stockage, bureaux.....) état, perspectives, travaux

L'entreprise est-elle propriétaire des locaux, si oui directement ou par l'intermédiaire d'une SCI (Composition, capital)si non les clauses du bail commercial (durée ,activités autorisées, montant du loyer , des charges , obligations incombant au bailleur , au locataire, conditions de transmission du bail, les garanties)

- **i) les clients et fournisseurs, concurrents**

Les clients : Le fichier et la qualité des clients sont les garanties de la viabilité de l'entreprise pour le repreneur.il convient d'identifier le nombre de clients(attention à la notion de mono client) , le type de ou des clients,leur origine géographique(zone de chalandise)et leur positionnement, le chiffre d'affaires réalisé par client, le rythme de commande par client ou type de clientèle, le montant moyen de leur facturation, leur condition de règlement, les modes de livraison, quelle politique d'amélioration de la qualité et satisfaction client, mode et action de fidélisation client

Les fournisseurs : combien, qui sont ils ?(entreprises indépendantes , grands groupes)
Difficultés ou non à trouver d'autres fournisseurs, comment fonctionnent-ils ? (Quantité de commandes, délai de livraison, mode de règlement, relation contractualisée ? modalités de rupture du contrat ou de la relation)

Les concurrents combien, qui sont-ils ? (Entreprises indépendantes, grands groupes), leur politique, leur communication, leurs cibles, leurs produits

- **j) le marché, ses perspectives**

Si le repreneur n'est pas un professionnel de votre activité il convient de lui faire une présentation de votre marché, de son évolution les dernières années et de ses perspectives. Quelles sont vos parts de marché ? gain ou perte de parts de marché, évolution des produits et des attentes clients, quelle politique de suivi de marché avez-vous en place, assurer vous une veille de votre marché, si oui comment, si non les moyens à mettre en oeuvre
Opportunités et risques du marché, changement de réglementation ou de technologie, analyse de la force de vente, leur fonctionnement, leur statut

- **k) l'emploi, la formation, le personnel**

La réussite d'une reprise d'entreprise repose essentiellement sur l'aspect humain, l'adhésion du personnel au projet est primordiale. Le repreneur vérifiera que le départ du ou des dirigeants ne mettra pas en péril le fonctionnement futur de l'entreprise

Le chef d'entreprise doit s'efforcer de faire la présentation la plus complète de son personnel : effectif , composition, poste , formation et compétences, ancienneté, pyramide des âges, lien de parenté avec le cédant, convention collective applicable, nature des contrats (apprentissage , CDD, CDI), recours au non à l'intérim, organigramme, rémunérations (salaires , avantages) organisation du temps de travail (horaires, temps complet , temps partiel) , accord sur le temps de travail, organisation des congés (planning , fermeture de l'entreprise) présence de délégués ou représentant d'entreprise, comité d'entreprise, fiche de poste, description de fonction , climat social , taux d'absentéisme

Présence de contentieux

Quelles mesures ont été prises en matière de transfert de compétence ? Quelle politique des risques liés au personnel ? (Assurance et provision liées au départ ou au licenciement des salariés et notamment des plus anciens dans l'entreprise), rôle et niveau de responsabilités de chaque salarié

- **l) les contrats de l'entreprise**

La politique contractuelle de l'entreprise n'est pas sans incidence sur la valorisation de celle-ci : présence ou absence de contrats avec les clients les fournisseurs peuvent rassurer ou au contraire inquiéter le repreneur.

Dans ce cadre il convient de remettre au repreneur une copie des contrats les plus importants : contrat d'assurance, contrat de bail, contrat de leasing, contrat commercial (accord de partenariat, concession , franchise , de distribution , d'exclusivité), les statuts de l'entreprise, conditions générales d'achat ou de vente, les contrats de travail, les titres de propriété, en précisant pour chacun la durée, modalités, modalités de sortie ou de résiliation, les obligations etc....

- **m) autres informations diverses**

Sous cette rubrique il convient d'apporter au repreneur toutes autres informations utiles à la concrétisation de son projet de reprise :

Les cautions et garanties en cours,

Litige ou action judiciaire en cours, contrôle fiscal et social (leur date, présence ou absence de redressement) projet en matière d'urbanisme, évolution du cadre réglementaire

- **n) les conseils de l'entreprise**

Dans le cadre des différentes négociations à engager pour la transmission de l'entreprise il est recommandé que chaque partie ait ses propres conseils. Pour faciliter les échanges et les relations entre eux il convient de remettre au repreneur :

Les coordonnées, le montant des honoraires annuels et la lettre de mission de l'expert-comptable, du cabinet juridique.

Les coordonnées du banquier de l'entreprise peuvent faciliter l'approche financière du repreneur, votre banquier connaissant bien votre entreprise aura « une oreille » plus attentive sur le projet de reprise.

II Données financières et comptables

Le repreneur va devoir réaliser un diagnostic qui doit lui permettre de mettre en évidence les points forts afin de les valoriser mais aussi les points faibles afin d'en tenir compte et plus tard de pouvoir les corriger. (Point examiné au III)

L'évaluation de l'entreprise découle de l'étude de documents de présentation que le vendeur a dû communiquer à l'acheteur et dont nous avons dressé la liste au point I

Après l'analyse du métier et l'étude de l'état civil de l'entreprise (organigramme juridique, localisation, historique), l'étape suivante est celle du diagnostic financier.

Une reprise se finance souvent, notamment pour les personnes physiques, par un emprunt à rembourser sur cinq à huit ans.

Reprendre un commerce ou un fonds artisanal nécessite de s'assurer :

- Que l'activité, au cours des dernières années, a donné toute satisfaction,
- Que ce fonds pourra procurer un revenu suffisant,
- Que l'entreprise sera capable de supporter les charges de remboursement de crédit découlant de son rachat.

L'analyse de l'excédent brut d'exploitation, rapporté au chiffre d'affaires, et celle du résultat d'exploitation des trois dernières années seront fondamentales. Sont-ils constants, en progression régulière, des accidents sont-ils survenus ?

Le repreneur examinera en priorité les éléments suivants :

- La rentabilité,
- La situation financière,
- L'endettement,
- La trésorerie,
- Le besoin en fonds de roulement,
- Les délais de règlement chez les fournisseurs,
- La rotation des stocks,
- Le vieillissement des immobilisations,
- La valeur ajoutée et sa répartition,
- La capacité d'autofinancement.

Certains clignotants peuvent alerter un repreneur potentiel, le cédant doit les identifier et pouvoir les expliciter (L'accroissement rapide des frais financiers par rapport au chiffre d'affaires. , la diminution importante des capitaux propres par rapport au total du passif.,le crédit fournisseur dépassant largement les normes de la profession.,l'absence de provisions pour dépréciation des stocks ou des créances clients , le report sur l'exercice suivant des charges concernant le poste « à payer » du présent exercice (électricité, congés payés, etc...).

Le cédant devra pour répondre à l'ensemble des questions posées par le repreneur, mettre à disposition de ce dernier les documents comptables de l'entreprise des trois derniers exercices et une synthèse de ceux-ci.

Il devra notamment apporter des commentaires sur les points suivants

- ↳ Les immobilisations : composition, valeur nette
- ↳ Les stocks : inventaire date, état, rotation, mode d'évaluation, stock invendable, modalités de commande et de livraison
- ↳ Créances clients composition, modalités de rentrée en trésorerie, modalités de facturation et relance client
- ↳ Disponibilités
- ↳ Capitaux propres
- ↳ Endettement : composition de l'endettement (court et moyen terme) compte courant d'associés
- ↳ Actif et passif d'exploitation
- ↳ le chiffre d'affaires, son évolution et les explications liées à celle-ci
- ↳ La marge brute
- ↳ Le résultat d'exploitation
- ↳ Les charges d'exploitation, les grands postes, leurs évolutions et les explications liées à celles-ci
- ↳ Le résultat net comptable

Il convient également de joindre les différentes liasses fiscales relatives aux trois derniers exercices

Ce diagnostic consiste donc à dresser l'état de santé financière de l'entreprise

- en déterminant sa rentabilité réelle et en calculant le besoin de financement engendré par l'exploitation,
- en établissant un point mort prévisionnel,
- en analysant le besoin en fond de roulement de l'entreprise,
- en procédant à une analyse financière
- en utilisant les ratios professionnels.

1) Analyse de rentabilité

Il s'agit de comparer l'évolution, au cours de trois dernières années, des ventes (pour une activité commerciale) ou de la production (dans le cas d'une activité artisanale de production) et de les comparer à l'évolution des différents postes de charges.

Cela lui permettra d'avoir une bonne vision des performances de l'activité et de pressentir un certain nombre d'actions correctives prioritaires en cas de reprise effective.

2) Analyse par le point mort

Le "point mort" correspond au chiffre d'affaires que l'entreprise doit réaliser pour équilibrer ses charges avec ses profits.

A ce niveau aucun bénéfice (recettes = dépenses).

L'approche consiste à répartir les charges de l'entreprise-cible entre les charges variables, c'est à dire qui augmentent ou diminuent dans la même proportion que l'activité (approvisionnements, frais de transport sur achats ou sur ventes, commissionnement sur ventes, etc.) et les charges fixes (salaires, assurances, échéances d'emprunt, etc.)

Devront être ajoutées aux charges fixes :

- la rémunération envisagée pour le repreneur potentiel : "salaire" ou "quote-part de résultats",
- les charges sociales correspondantes et l'impôt sur le revenu,
- les charges de remboursement d'emprunts nécessaires pour reprendre l'entreprise.

La différence entre le chiffre d'affaires réalisé et les charges variables corrigées représente la marge globale. Celle-ci doit financer l'ensemble des frais fixes de l'entreprise.

En définitive, le diagnostic du point mort permet de déterminer le chiffre d'affaires qu'il faudrait réaliser impérativement en tenant compte des variations de charges fixes engendrées par la reprise de l'entreprise.

3) Analyse du BFR (Besoin en Fond de Roulement)

Le BFR correspond aux capitaux dont l'entreprise doit disposer en permanence pour que l'activité courante puisse être, en trésorerie, assumée normalement.

L'analyse du BFR est très importante pour le repreneur, car il se traduit par des impératifs de trésorerie auxquels il faut pouvoir faire face, ce besoin de financement n'est que rarement financé par les banquiers.

Les stocks, les clients et les fournisseurs constituent les trois composantes essentielles du BFR.

BFR moyen = Stocks moyens + encours moyen "crédit clients" - encours moyen "crédit fournisseur, y compris les dettes fiscales et sociales"

Stocks = $\frac{\text{Stocks en début d'année} + \text{Stocks en fin d'année}}{2}$

Encours moyen "Crédit-client" = [Délai moyen de paiement consenti aux clients, en jours] X [Montant moyen des ventes TTC, par jour]

Encours moyen "Crédit-fournisseur" = [Délai moyen de paiement accordé par les fournisseurs, en jours] X [Montant moyen des achats TTC par jour]

4) Analyse financière

Il convient de se poser quelques questions sur les flux financiers de l'entreprise

Quel est le niveau de revenus du dirigeant ?

Certains dirigeants disposant d'autres sources de revenus (immobilières) prélèvent peu sur l'entreprise, cette dernière peut se révéler incapable de dégager une rentabilité normale pour faire face à une exigence réaliste de revenus et à un remboursement régulier de la dette d'acquisition.

Il conviendra de porter une attention sur la rémunération des membres de la famille

Comment l'activité est-elle financée ?

Soit par autofinancement (les bénéfices couvrent largement les besoins de renouvellement des outils ? soit par crédit bancaire (quelle garanties prises ?), par un crédit- fournisseurs ? Soit par le financement direct du dirigeant (apports de capitaux ou prélèvements réduits ou salaires non retirés)

Comment les investissements ont-ils été financés ?

Soit par autofinancement (les bénéfices couvrent largement les besoins de renouvellement des outils ? soit par crédit bancaire (quelle garanties prises ?), par crédit-bail ? par location financière ?

L'entreprise a-t-elle un découvert bancaire ?

Y-a-t-il une autorisation de découvert accordée par la banque ? Écrite ? orale ? cette autorisation est-elle dépassée ?

L'entreprise a-t-elle des dettes importantes vis-à-vis du Trésor, des organismes sociaux ou d'autres créanciers privilégiés ?

Quelles sont les potentialités de l'entreprise ?

Extension de la gamme de produits ? Adjonction d'une activité complémentaire ? Prospection de nouveaux segments de clientèle ? Elévation dans le niveau de gamme offert permettant d'augmenter les prix de vente, Amélioration de la gestion des stocks ? Obtention d'un allongement des conditions de paiement aux fournisseurs ? Resserrement des délais de paiement consentis à la clientèle ?

Quels nouveaux investissements seraient nécessaires pour dynamiser l'entreprise (matériels, aménagements, publicité, recrutement, ...) ?

Après l'analyse de ces différents points le repreneur doit pouvoir avoir une idée précise de la situation financière de l'entreprise (structure financière, endettement, mode de financement, etc.) et avoir une idée des moyens financiers nécessaires pour une reprise dans de bonnes conditions.

5) Analyse par les ratios

Dans chaque type d'activité, il existe différents ratios professionnels (issus des documents comptables publiés par les entreprises du secteur), qui peuvent être utilisés pour situer l'entreprise-cible par rapport aux performances moyennes de la profession.

Ces indices sont disponibles dans les syndicats professionnels, les centres de gestions agréés et les Chambres consulaires.

Toutes ces informations analysées doivent permettre au repreneur de vérifier la rentabilité actuelle de l'entreprise, sa pérennité et sa solvabilité, de construire plan de reprise réaliste, En définissant un montant d'emprunt supportable et les sommes affectables au remboursement de ce dernier.

III Les orientations stratégiques et actions de progrès à entreprendre

Le repreneur potentiel de l'entreprise va au travers des différents éléments communiqués par le vendeur essayer de faire ressortir les points forts de l'entreprise sur lesquels il va pouvoir asseoir la reprise, et les points faibles et défauts afin d'essayer d'en minimiser le prix.

L'analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces vont permettre au repreneur de mesurer le risque qu'il prend en rachetant cette entreprise.

A titre d'exemple on peut identifier les forces et faiblesses d'une entreprise, sachant que le déroulement de l'ensemble du guide de présentation de l'entreprise peut soulever ces éléments au fur et à mesure.

Forces :

- Maîtrise d'une technologie, d'un savoir faire
- Un marché ou des produits porteurs
- Compétence des salariés
- Un fichier client en développement
- Un positionnement sur un marché en forte croissance
- Des tarifs compétitifs
- Un bon réseau de distribution
- Une politique commerciale dynamique
- Bonne implantation
- Stocks bien gérés correspondants aux attentes clients
- Matériel récent, bien entretenu
- Marques

Faiblesses

- Ressources financières limitées,
- Outils de travail vieillissants
- Pas de savoir faire spécifique
- Savoir concentré sur le chef d'entreprise cédant
- Politique mono client ou mono fournisseur
- Pas de travail sur le développement de produits, pas de recherche et développement
- Présence fortes de concurrents
- Difficulté d'accès
- Locaux mal agencés ou mal proportionnés
- Gestion administrative archaïque
- Pas ou peu d'informatique
- Problème de sécurité des hommes, des locaux, des produits
- Etc....

Il est important que le cédant puisse guider le repreneur dans l'analyse de ces éléments et dans les correctifs à mettre en œuvre.

Ces actions sont garantes de la survie de l'entreprise et donc d'une transmission réussie.

Vous pouvez accompagner le repreneur dans un plan d'actions :

Quelques pistes :

Amélioration de la productivité, de la marge
Augmentation du volume de production et réduction des coûts, augmentation de la marge
Amélioration de la qualité et de la satisfaction et fidélisation client
Développement de la gamme
Réduction des charges
Amélioration de la politique commerciale, de la lisibilité et signalétique de l'entreprise
Simplification des tâches et de l'organisation
Améliorations des contrôles et documents de suivi, de la qualité et de la sécurité
Nouveau outil, méthodologie, amélioration de l'offre existante
Nouveau créneau, niche à développer
Les moyens humains et matériels à mettre en œuvre
Les ressources internes et externes,
Budget,
Planning de mise en œuvre

IV Clause de confidentialité

Dans le cadre de négociations préalables à une acquisition, la partie désireuse de procéder à l'acquisition doit être complètement informée par le vendeur et /ou le ou les conseils de ce dernier.

A ce titre, elle est susceptible d'avoir connaissance d'informations confidentielles, et il est important que l'acquéreur potentiel s'engage alors à n'utiliser ces informations qu'à la seule fin de procéder à une bonne évaluation du (des) actif(s) en cause

Tel est l'objet de la lettre qu'elle signera à cette fin.

A fortiori, si la transaction n'intervient pas, il peut être essentiel que ledit acquéreur potentiel se soit expressément interdit d'utiliser lesdites Informations hors du cadre de celle-ci.,

Exemple de clause de confidentialité

M ou société,
Acheteur potentiel
.adresse

A, le
M ou société, mandataire du vendeur
Adresse

Messieurs,

Nous nous référons à nos divers entretiens au cours desquels nous vous avons marqué notre intérêt pour l'acquisition de, opération pour laquelle vous bénéficiez d'un mandat exclusif de vendeur.

Dans le cadre de cette possible acquisition, il a été convenu entre nous que vous nous délivrerez toute l'information nécessaire selon les modalités qui suivent.

Cette information recouvre notamment : toute communication orale ou écrite concernant la situation financière, juridique, le détail des activités du vendeur, les chiffres, brevets, détails des installations.

Vous nous avez garanti que vous êtes habilités à nous délivrer ces informations. Nous nous engageons par la présente à traiter confidentiellement toute information que vous pourrez nous communiquer dans le cadre de nos négociations relatives à cette acquisition.

En conséquence, nous n'en communiquerons aucun élément à qui que ce soit, sauf accord spécifique du vendeur.

Les employés de notre société susceptibles de connaître tout ou partie de ces informations dans le cadre de leur activité, notamment afin de pouvoir procéder à une évaluation, ne pourront donc pas faire usage de celles-ci en faveur de tiers et s'y sont expressément engagés par écrit.

La totalité de l'information ne pourra être utilisée que pour que nous soyons en mesure de prendre notre décision finale d'acquisition.

Bien entendu, le présent accord de confidentialité ne s'applique pas à toute information déjà publique ou connue antérieurement par nous-mêmes.

Il est entendu que le présent accord ne nous confère aucun droit de propriété.

La totalité des informations ainsi fournies par vos soins devra être traitée par nous-mêmes dans un délai de au terme duquel nous vous ferons savoir si nous finalisons l'accord.

Dans l'hypothèse où nous renoncerions à cette acquisition, nous vous restituerons la totalité des documents que vous aurez pu nous communiquer au titre des présentes. En outre, le présent accord de confidentialité aura alors une durée de à compter de la date des présentes.

Nous vous prions d'agréer, messieurs, l'expression de nos sentiments distingués.

V Les documents utiles

Il conviendra de mettre à disposition du repreneur l'ensemble des documents utiles à son analyse ainsi que ceux cités précédemment.

A titre d'exemple, sans que cette liste soit exhaustive les documents suivants peuvent et doivent être remis au repreneur :

- Extrait K BIS de l'entreprise, inscription à la Chambre de Métiers
- État des inscriptions de privilèges ou de nantissement (s'obtient au Greffe du Tribunal de Commerce et atteste de la réalité de l'endettement de l'entreprise ou des garanties prises sur celle-ci)
- Statuts de la société
- Registre d'assemblées avec l'ensemble des assemblées depuis la constitution de l'entreprise
- Bail des locaux
- Contrats d'assurance
- Document et attestation qualité ou professionnelle (si activité nécessitant diplôme)
- Conditions générales d'achat ou de vente
- Contrats de leasing
- Contrats commerciaux divers
- Les titres de propriété (fonds, brevet, marques, enseignes, bien immobilier)
- Registre du personnel
- Règlement intérieur
- Conventions et accords collectifs
- Procès-verbaux avec les représentants du personnel
- Outils de gestion du personnel : organigramme, fiches de postes, définitions de fonctions, entretien annuel, contrats de travail

VI La valorisation ou évaluation de l'entreprise

L'étude de l'ensemble des documents communiqués par le chef d'entreprise au repreneur potentiel permettra à ce dernier d'effectuer le diagnostic de la société cible.

Au terme de cette analyse, si les parties conviennent de poursuivre la faisabilité de la reprise, le repreneur potentiel signe une lettre d'intention avec le cédant.

Ce document permet de s'entendre sur les grandes lignes d'un accord et gèle, pendant trois à six mois, toute négociation avec un tiers.

Le repreneur pourra alors se lancer dans un audit approfondi d'acquisition pour écarter les risques potentiels

Le prix d'une entreprise est toujours extrêmement difficile à chiffrer parce qu'il comporte à la fois des biens concrets (machines, stocks,) et des éléments immatériels (qualification des salariés, savoir-faire,) et des éléments plus subjectifs un marché, une clientèle

Il existe des techniques et méthodes qui, combinées entre elles, permettront de déterminer un certain montant, véritable référence servant de point de départ à la discussion, et dont en pratique on s'écartera.

En effet si la valeur résulte des qualités (ou défauts) de l'entreprise, le prix est, lui, fixé par la loi de l'offre et de la demande.

Plusieurs méthodes sont principalement utilisées : certaines sont exposées de façon plus détaillée dans le guide juridique de la transmission

- ↳ L'actif net corrigé
- ↳ La valeur de rentabilité
- ↳ La méthode des praticiens
- ↳ Le "goodwill"

LA METHODE DE L'ACTIF NET CORRIGE

Cette méthode qui tient compte du passé est utilisée par le cédant.

L'actif net comptable est la différence entre l'actif (total bilan) et le passif exigible.

Dans la pratique, il suffit de prendre comme valeur les capitaux propres ajustés des plus ou moins values d'actif (immobilisations, provisions, fonds de commerce et survaleurs diverses).

LA METHODE DE LA VALEUR DE RENTABILITE

La valeur de rentabilité est utilisée par le repreneur qui peut ainsi calculer les délais de récupération des sommes à engager pour acquérir l'entreprise.

Elle correspond au montant des capitaux à investir pour obtenir un résultat annuel correspondant au bénéfice comptable moyen des trois dernières années.

Pour obtenir ce chiffre, il faut reprendre les comptes de résultat et les bilans comparés.

Après avoir pratiqué les réintégrations et corrections nécessaires, le repreneur calcule le bénéfice moyen comptable en le pondérant par des coefficients (1, 2,3), par exemple, afin de donner un poids plus important aux derniers exercices.

Le repreneur considère, bien évidemment, que reprendre une entreprise est très risqué pour son capital et qu'il doit obtenir pour son argent un taux au moins égal à 15% pour tenir compte de ce risque.

Ceci donne une valeur de rendement équivalente à 7 ou 8 fois, voire moins, la capacité bénéficiaire.

Si on considère que l'entreprise peut sans risque dégager, pendant de nombreuses années, ce niveau de capacité bénéficiaire, on peut choisir un taux d'intérêt plus bas. Il faut aussi déterminer la durée de vie économique des équipements.

Si de forts investissements, pratiqués antérieurement, sont globalement supérieurs à ce que devrait être l'investissement normal pour le maintien de l'outil de travail, cet excès d'amortissement doit venir majorer le bénéfice.

A contrario, si le manque d'investissement antérieur est patent (pour améliorer le bilan avant la cession, par exemple), nécessitant pour rattraper ce retard d'importantes dépenses, il faut diminuer le bénéfice de ce manque d'amortissement.

LA METHODE DES PRATICIENS

Cette méthode consiste simplement à faire la moyenne des deux méthodes décrites précédemment. De cette manière, on tient compte à la fois du patrimoine de l'entreprise et de sa rentabilité.

LA METHODE DU GOODWILL

Le « goodwill » est la survalueur que le repreneur accepte de payer en plus de l'actif net corrigé pour rémunérer le superbénéfice que l'entreprise réussit à dégager.

Le superbénéfice excède le bénéfice nécessaire à la rémunération normale de l'outil de travail ou valeur substantielle de l'entreprise.

Il traduit la valeur des actifs incorporels de l'entreprise tels que savoir-faire, notoriété et performances.

Le « goodwill » est calculé alors, comme la valeur capitalisée des superbénéfices à venir de l'entreprise.

L'évaluation d'une entreprise est une opération souvent complexe, qu'il convient de mener avec des professionnels qualifiés.

Quelque soit la ou les méthodes retenues, le vendeur devra présenter le prix de son entreprise

Ce prix devra pouvoir être explicité et argumenté en fonction des différents éléments pris en compte, des forces et faiblesses de l'entreprise et de ces perspectives.

Rappelons qu'un repreneur achète toujours le devenir d'une entreprise et non son passé.

Le code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes des paragraphes 2° et 3° de l'article L.112-5, d'une part, que les «*copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective*» et, d'autre part, sous réserve du nom de l'auteur et de la source, que les «*analyses et les courtes citations justifiées par le caractère critique, polémique, pédagogique, scientifique ou d'information*», toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayant cause, est illicite (article L.122-4).

Cette représentation ou reproduction par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L.335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle.

CCI LYON METROPOLE
Direction Entrepreneuriat , Commerce et Proximité
Palais du Commerce
69289 LYON CEDEX 02

 04 72 40 58 58

<http://www.lyon-metropole.cci.fr>