

# COMMENT ÉVALUER VOTRE ENTREPRISE ?

---



Il est toujours utile de connaître une valorisation de son entreprise. Bien entendu, c'est indispensable lorsqu'on souhaite la vendre ou la donner, mais ça peut également être utile pour être capable d'évaluer son patrimoine et savoir quelle valeur ont ses actifs. Même si vous n'êtes pas prêts à vendre tout de suite, une opportunité peut se présenter à tout moment et être prêt à la saisir vous aidera à en tirer le meilleur parti. Toutefois, l'évaluation en elle-même n'est pas toujours simple et beaucoup d'entrepreneurs sont désemparés face à ce problème et ne savent pas sur quels chiffres se baser. En pratique il existe un certain nombre de méthodes dont la pertinence dépend du secteur d'activité de l'entreprise et qui surtout peuvent être comparées entre elles pour arriver à une évaluation plus juste.

Nous allons ici vous présenter les 6 principales méthodes qui existent.

## LA MÉTHODE DITE « PATRIMONIALE »

La méthode patrimoniale consiste en une évaluation des éléments de l'actif un par un comme si on en faisait l'inventaire, avant de déduire le passif (dettes et provision pour risques et charges). On aboutit ainsi à un actif net, qui peut être très différent de l'actif net comptable. En effet, en comptabilité le principe du coût historique empêche, sauf cas particuliers (réévaluation libre), de donner aux éléments de l'actif une valeur supérieure à leur coût d'acquisition, même pour les immobilisations acquises il y a des dizaines d'années. La valeur comptable est donc la valeur d'achat de l'époque.

Cette méthode présente l'inconvénient de ne pas tenir compte d'un très grand nombre de choses. La clientèle et son degré de fidélité ne sont pas évalués, la rentabilité non plus, et la notoriété de la marque ne compte pas par exemple. Seule est donnée la valeur liquidative, en cas de vente au détail de chaque élément de l'actif. Par ailleurs, puisqu'il est impossible de se baser sur la comptabilité, l'évaluation doit être réalisée par différents spécialistes (commissaires-priseurs...) ou au moins basée sur les barèmes qui sont publiés.

## LA MÉTHODE DCF

La méthode DCF (Discounted Cash-Flow) ou méthode des flux de trésorerie disponibles se base sur les flux de trésorerie disponibles après impôt, actualisés en fonction du taux de rentabilité exigé par les investisseurs, en retranchant l'endettement net. Concrètement, il s'agit de se baser sur ce que va rapporter l'entreprise dans le futur et d'actualiser ce montant (un euro disponible aujourd'hui ne vaut pas un euro payé dans dix ans. Actualiser c'est corriger ça). Le problème de cette méthode c'est qu'elle se base sur des hypothèses de résultats futurs qui sont par définition théoriques.

Le cash-flow se calcule par la formule suivante : Excédent brut d'exploitation (EBE) – IS théorique sur les résultats – variation du besoin de fonds de roulement (BFR) + Investissements – désinvestissements.

Il est également nécessaire de déterminer par une formule mathématique basée sur des hypothèses le taux d'actualisation et la valeur terminale de l'entreprise après la période pendant laquelle les flux ont été pris en compte pour pouvoir estimer l'entreprise. Le site [compta-facile.com](https://www.compta-facile.com) propose une explication plus détaillée de cette méthode.

<https://www.compta-facile.com/les-discounted-cash-flows-dcf-definition-calcul-et-utilite/>

Contrairement à la méthode patrimoniale qui considère que l'entreprise vaut ce qu'elle a, la méthode DCF évalue l'entreprise en fonction de ce qu'elle va rapporter et de ce qu'elle vaudra après.

Si l'inconvénient est de se baser sur des hypothèses (qui peuvent tout à fait être réalistes si elles sont bien choisies) l'avantage est de s'intéresser au futur de l'entreprise plutôt qu'à son passé ou son présent et de prendre en compte l'élément clé qu'est la rentabilité.

## LA MÉTHODE DITE « EMPIRIQUE »

Très proche de la méthode DCF, la méthode empirique se base quant à elle sur le financement du rachat par l'acquéreur. C'est là encore une manière d'évaluer l'entreprise en fonction de ce qu'elle va rapporter, car le prix payé dépendra du fait que les résultats futurs supposés permettent ou non de couvrir ce prix.

Le résultat net (éventuellement retraité dans le cas où, par exemple, l'ancien dirigeant actionnaire se versait une rémunération excessive qui diminuait trop le résultat) permet de déterminer les dividendes susceptibles de financer un remboursement d'emprunt (70% du résultat net retraité en général). Avec cette capacité de remboursement (comprenant aussi la trésorerie distribuable s'il y en a beaucoup et qu'elle n'est pas nécessaire à l'activité) on peut calculer la somme empruntable, en se basant généralement sur un emprunt sur 7 ans. On imagine la plupart du temps que le repreneur fait un apport (entre 1 et 3 ans de résultat net retraité en général) et il ne faut pas oublier de prendre en compte qu'avec cet argent il devra aussi payer les frais d'acquisition. Une fois ce calcul fait c'est bon, votre entreprise est évaluée en fonction de prix que va raisonnablement pouvoir payer le repreneur avec l'argent que l'entreprise rapporte.

## L'APPROCHE COMPARATIVE

---

Cette méthode est assez intuitive et présente l'avantage d'être en adéquation avec le marché et avec les attentes et les points de comparaison du repreneur. Il s'agit de regarder combien se sont vendues (ou combien sont évaluées) les entreprises comparables récemment. L'inconvénient majeur réside dans la difficulté de trouver des entreprises « vraiment » comparables. Elles doivent bien sûr être de même taille et de même secteur d'activité, mais aussi avoir la même renommée, un emplacement géographique comparable, la même diversité et la même qualité de clients, les mêmes machines ... En pratique, l'idéal est d'avoir plusieurs points de comparaison mais ce n'est pas toujours facile.

## L'ÉVALUATION D'APRÈS LES INDICATEURS DE PERFORMANCE

---

De manière un peu similaire au barème de chiffre d'affaires, il s'agit ici d'appliquer un pourcentage ou un coefficient à un autre indicateur de performance (rentabilité, nombre de clients, nombre d'abonnés...). Comme la technique des barèmes de chiffre d'affaires il s'agit d'une méthode simple mais très imparfaite.

## LES POINTS À VÉRIFIER POUR PROCÉDER À UN AJUSTEMENT

---

Une fois l'évaluation établie (en utilisant une des méthodes présentées ci-dessus ou en faisant une moyenne de plusieurs d'entre elles) il peut être nécessaire d'apporter certains correctifs pour avoir un chiffre plus fiable. Ainsi un litige en cours ou un fort attachement de la clientèle au dirigeant peuvent réduire la valorisation, alors qu'une clientèle forte et diversifiée ou la possibilité d'une évolution de la législation peuvent l'augmenter.

Le sujet vous intéresse ? Toute l'équipe Afyneo se tient bien entendu à votre disposition pour approfondir les sujets et vous accompagner.

Contactez-nous au 01 40 55 09 05 ou par mail [contact@afyneo.com](mailto:contact@afyneo.com)