

ATELIER FINANCE

L'ÉVALUATION DE SON ENTREPRISE : OBJECTIFS ET FINANCEMENT

MARDI 26 SEPTEMBRE 2017

**Agence Société Générale – 26 Avenue Carnot
HOUILLES**

SOMMAIRE

-  **POURQUOI ÉVALUER SON ENTREPRISE ?**
-  **QU'EST-CE QU'ON ÉVALUE ?**
-  **COMMENT ÉVALUER SON ENTREPRISE ?**
-  **COMMENT FINANCER LE PROJET POUR SON ENTREPRISE ?**

POURQUOI EVALUER SON ENTREPRISE



POURQUOI EVALUER SON ENTREPRISE ?

LES RAISONS LIEES A L'ACTIVITÉ

-  **La croissance externe**
-  **Le rapprochement entre partenaires**
-  **La remise en question de son positionnement**
-  **S'interroger sur son modèle économique**

POURQUOI EVALUER SON ENTREPRISE ?

LES RAISONS PERSONNELLES

-  **Le départ en retraite**
-  **La transmission**
-  **Un nouveau choix de vie ou de projet**
-  **Un besoin financier**
-  **Une optimisation fiscale (LBO)**

QU'EST-CE QU'ON EVALUE ?



NATURE DE L'ÉVALUATION

Combien vaut ce
pommier ? Il vaut les
pommes qu'il rapporte
plus le bois



LES ACTIFS A EVALUER

-  **Actifs incorporels : fonds de commerce, clientèle, droit au bail, marques, brevets, logiciels...**
-  **Actifs corporels : Terrain, bâtiments, outil de production**
-  **Actifs financiers : Filiales**

COMMENT EVALUER SON ENTREPRISE ?



FAIRE UN DIAGNOSTIC GLOBAL DE L'ENTREPRISE

-  **Sa vision, sa stratégie**
-  **Son capital humain**
-  **Son marché, sa politique commerciale**
-  **Sa communication**
-  **Sa production ou service**
-  **Ses résultats financiers**

LES DIFFÉRENTES MÉTHODES D'ÉVALUATION



LES DIFFÉRENTES MÉTHODES

METHODES BASEES SUR LES RESULTATS FINANCIERS

-  **Méthode mixte combinant approche patrimoniale et approche par la rentabilité (méthode du Goodwill)**
-  **Méthode financière par l'actualisation des flux de trésorerie (méthode du Discounted Cash flow)**

LES DIFFÉRENTES MÉTHODES

MÉTHODES BASEES SUR L'ACTIVITE



Méthode empirique dite méthode des barèmes



Méthode par comparaison

DES HYPOTHÈSES A LA VALORISATION

-  **Etudes des résultats du diagnostic**
-  **Mise en lumière des atouts et faiblesses**
-  **Justification des bases de la valorisation**
-  **Incidence sur les principaux paramètres retenus**

COMMENT FINANCER LA VALORISATION DE SON ENTREPRISE ?



CHOISIR LE MODE DE TRANSACTION

1. Achat du Fonds de commerce:

-  Bail commercial, Clients, contrats de travail des salariés.

2. Acquisition des actions ou parts sociales d'entreprise:

-  Tous les actifs et le passif, dont la trésorerie et les dettes

ACHAT DU FONDS DE COMMERCE

-  **Les interrogations des financeurs:**
 -  Existe-t-il tous les moyens d'exploitation ?
 -  Quelle rentabilité ?
 -  Quel mode de financement et de garantie ?
 -  Les points d'attention

ACHAT DU FONDS DE COMMERCE

- ✚ **Les moyens d'exploitation:**
 - ✚ **Matériel / véhicules / outillage / stocks**
 - ✚ **Acquisition de l'outil de production de l'entreprise**
 - ✚ **Entreprises existantes ayant ces ressources ou PP avec apport**

ACHAT D'UN FONDS DE COMMERCE

Son financement bancaire:

-  La rentabilité de l'acquéreur permet-elle seule de rembourser les échéances de prêt?
-  Sinon, la rentabilité de l'ensemble le permet-elle?

ACHAT DU FONDS DE COMMERCE

Caractéristiques du financement:

-  Durée: 7 ans maximum

-  Garanties:

 -  Nantissement du fonds de commerce,

 -  DIT en fonction de la structuration de l'entreprise,

 -  Possibilité intervention BPI

ACQUISITION D'UN FONDS DE COMMERCE



ACHAT DU FONDS DE COMMERCE

 **Analyse de la trésorerie et du stock**

 **Financement du BFR:**

 Par la trésorerie existante ?

 Par un apport ?

 Par un financement du poste client ?

ACQUISITION DES PARTS D'ENTREPRISE

Par une entreprise existante

-  La CAF historique de l'acquéreur permet de rembourser les échéances de dette: **Crédit classique:**
 -  **Durée: 7 ans maximum**
 -  **Amortissable mensuel ou trimestriel**
 -  **Taux: barèmes de taux classique en fixe ou indexé**
 -  **Garanties: Nantissement des titres de la cible, DIT en fonction de la structuration de l'entreprise, possibilité d'intervention BPI**

-  **La CAF Historique de l'acquéreur ne le permet pas.**
 -  **Nécessité de remontée annuelle de dividendes de la cible pour rembourser la dette → **Financement LBO****



Par un repreneur Personne Physique → Holding

Exemple

Achat de 100 % de la société Bati SA pour 500 000 €

Apport personnel de 250 000 €

Distribution de dividendes de Bati SA à ses associés: 45 000 € par an

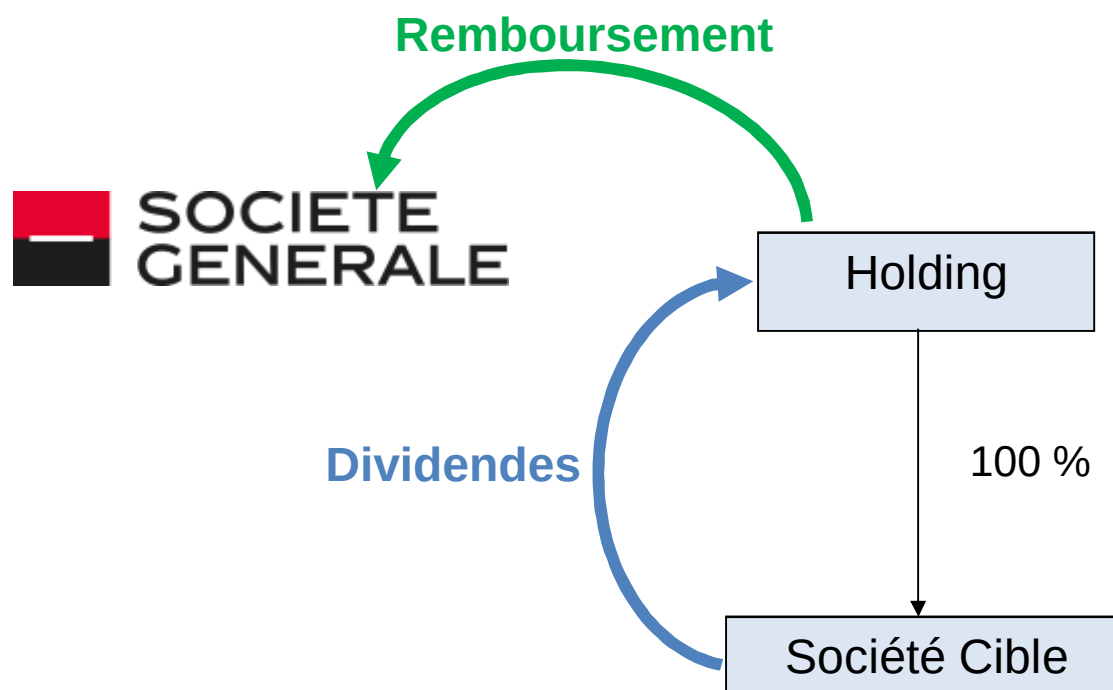
Prêt sur 7 ans, Taux d'intérêt : 2%

	<u>En nom propre</u>	<u>Holding interposé</u>
Païement du capital	-250 000	-250 000
Intérêts d'emprunt	-36 232	-36 232
Economie fiscale liée intérêts		12 077
Dividendes perçus	315 000	315 000
Taxation dividendes à 34,5 % (IR)	-108 675	
Taxation dividendes remontés		
Frais d'acquisition	-7 000	-7 000
Economie fiscale liée droits mut		2 333
BILAN DE TRESORERIE	-86 907	36 178

L'intérêt de l'acquisition via une société interposée est de
123 000 € sur 7 ans

ACQUISITION DES PARTS D'ENTREPRISE

Financement LBO (Leverage Buy Out)



LE FINANCEMENT LBO

Le risque pour l'entrepreneur et pour la banque:

-  Nécessité d'avoir à la fois des résultats et de la trésorerie pour paiement des dividendes
-  Niveau de garanties très limité
-  Sinistralité importante

LE FINANCEMENT LBO

Le financement

-  Apport minimum de 30% → s'assurer de l'implication personnelle du repreneur.
-  Durée: 7 ans maximum
-  Amortissable annuellement après la remontée des dividendes
-  Paiement trimestriel des intérêts
-  Taux: barème LBO, plus cher en raison du risque élevé et des frais de dossiers plus importants en raison de la complexité de l'étude du dossier.
-  Garanties: Nantissement des titres de la cible, assurance Homme Clé

QUESTIONS

