Combien vaut votre entreprise ?



Dans quelles situations évaluer votre entreprise ?

Transmission familiale, cession, mise en place d'une stratégie patrimoniale… autant de raisons pour un dirigeant d'évaluer son entreprise.

Dans certaines situations, la mission d'évaluation de l'entreprise s'impose d'elle-même. C'est le cas dans les hypothèses de transmission à titre onéreux, qu'il s'agisse de cession ou de reprise. Dans ces cas, il est indispensable de préparer l'opération et la négociation en faisant procéder à l'estimation de la valeur de l'entreprise.

De même, en cas de transmission à titre gratuit, de transmission familiale, par voie de donation notamment, l'évaluation s'impose. À la fois pour des raisons fiscales – la valeur servira d'assiette aux droits de donation – et pour être à même de respecter l'égalité successorale entre les héritiers.

Une évaluation est aussi de rigueur dans le cadre de certaines opérations de restructuration comme la fusion de deux entités ou l'apport d'une branche autonome d'activité d'une société à une autre. Ici, la loi exige, en règle générale,

l’intervention d’un professionnel, le commissaire aux apports ou à la fusion, pour procéder à l’évaluation afin que les droits des associés soient respectés.

Mais une évaluation peut être très utile dans bien d’autres cas :
– dans le cadre de certaines assurances, où une valorisation est indispensable pour fixer le montant des primes ;
– dans le cadre d’une évaluation du patrimoine du dirigeant, étape indispensable pour élaborer ou réorienter sa stratégie patrimoniale.

Enfin, plus globalement, il peut être extrêmement intéressant pour le dirigeant de savoir combien vaut son entreprise pour découvrir sur quelles bases repose cette valeur et donc les événements qui peuvent la fragiliser. Et surtout pour suivre dans le temps l’évolution de cette valorisation et donc l’impact de sa gestion sur celle-ci.

De ce point de vue, primordial pour vous, il peut s’avérer très utile de planifier une évaluation régulière de votre entreprise, afin de bien suivre l’impact de ses performances, et d’être alerté au plus vite sur les raisons ou circonstances qui feraient se stabiliser ou diminuer sa valeur.

Un suivi qui peut d’ailleurs se révéler précieux pour déterminer le moment le plus opportun pour la céder. Même si l’évaluation ne coïncidera pas forcément, une fois l’opération de vente achevée, avec le prix auquel l’entreprise aura été cédée. Car ne l’oubliez pas : la valorisation ne coïncide pas toujours avec le prix qui peut être tiré de la cession de l’entreprise. Pourquoi ? D’abord, parce qu’une évaluation ne traduit la valeur d’une entreprise qu’à un instant T. Au bout de quelque temps, elle peut donc se révéler obsolète. Ensuite, parce qu’à la différence d’une valeur calculée avec objectivité, le prix dépend beaucoup des circonstances de la transaction (urgence de l’opération, concurrence entre les acheteurs potentiels, intérêt stratégique de l’opération pour

l’acheteur…).

Les différentes méthodes d’évaluation

Certaines méthodes s’appuient sur des données issues de l’entreprise, d’autres sur les prix enregistrés lors de cessions d’entreprises comparables.

Particularité : il existe plusieurs catégories de méthodes d’évaluation. Certaines sont basées sur des données issues de l’entreprise elle-même, notamment de sa comptabilité. C’est le cas des méthodes patrimoniales et d’actualisation des flux de trésorerie. D’autres reposent sur la comparaison avec d’autres entreprises ayant fait l’objet de transactions récentes.

Ainsi, en pratique, 4 modes d’évaluation sont principalement utilisés :
– la méthode patrimoniale ;
– la méthode d’actualisation des flux de trésorerie ;
– la méthode des multiples des résultats ;
– le barème d’évaluation des fonds de commerce.

Évacuons pour commencer la méthode d’actualisation des flux, qui a la préférence des financiers mais qui suppose une excellente maîtrise des mathématiques financières pour en appréhender tous les tenants et aboutissants (!). Dans les grandes lignes, elle consiste à considérer qu’une entreprise vaut la somme des flux de trésorerie qu’elle pourra dégager. Elle suppose donc d’abord d’établir un plan d’affaires sur plusieurs années détaillant les prévisions de performance de l’entreprise. Puis, par l’application de savantes formules, de calculer la valeur de ces flux futurs au regard de leur probabilité de réalisation. Autrement dit, l’évaluation prend en compte le niveau de risque de non-réalisation de ces

prévisions, ainsi que le niveau d'inflation, par le biais de ce que l'on appelle un taux d'actualisation. Une méthode qui est réservée aux entreprises d'une certaine taille disposant d'un process fiable d'établissement de prévisions annuelles. Et aux praticiens en maîtrisant bien tous les paramètres !

La méthode patrimoniale

La méthode patrimoniale consiste à évaluer séparément les éléments d'actif et de passif de l'entreprise. Elle est donc particulièrement adaptée aux entreprises familiales, notamment aux holdings et aux entreprises dégageant une rentabilité modeste.

Elle suppose notamment de passer en revue et de réévaluer tous les éléments d'actif de l'entreprise, en tenant compte des plus-values latentes, y compris des actifs qui ne figurent pas au bilan comme, le cas échéant, le fonds de commerce lorsqu'il a été créé par le chef d'entreprise. Et d'en retrancher le total des passifs de l'entreprise, là encore en tenant compte des passifs qui, éventuellement, ne figurent pas au bilan, comme les passifs sociaux (indemnités de départ à la retraite, par exemple).

La méthode par comparaison

Cette troisième méthode est largement utilisée. Elle consiste à appliquer à certains agrégats financiers significatifs de la valeur de l'entreprise, comme son résultat net courant, un multiple de valorisation constaté sur les transactions dans le secteur d'activité sur la période et dans la même zone géographique. Par exemple, à valoriser l'entreprise 7 fois son résultat net courant. Bien entendu, la difficulté consiste à répertorier des opérations récentes ayant porté sur des entreprises comparables afin de prendre connaissance de ce multiple.

L’utilisation du barème d’évaluation des fonds de commerce

Une autre méthode, très simple, voire simpliste, est utilisée pour obtenir un ordre de grandeur de valorisation des fonds de commerce. Elle consiste à utiliser un barème fiscal qui est établi et mis à jour par l’administration sur la base des dernières transactions intervenues et qui procure une évaluation basée sur le chiffre d’affaires des 3 dernières années. Ce barème doit, bien entendu, être manié avec moult précautions. D’abord, il est réservé à l’évaluation des fonds de commerce. Ensuite, il ne délivre qu’un ordre de grandeur, les fourchettes de chiffre d’affaires étant en général extrêmement larges. Sans compter qu’il s’appuie sur des moyennes de valorisation et ne tient donc pas compte des particularités de chaque entreprise ni de leur situation. Enfin, la valorisation en découlant ne comprend pas la valeur de certains éléments, les stocks de marchandises en particulier.

© 2017 Les Echos Publishing