



# ***LES WEBINAIRES***



## **REPRISE D'ENTREPRISE : COMMENT ESTIMER LA VALEUR D'ACQUISITION ?**

**RDV LE 14 DÉCEMBRE 2023 À 11H**



**GUILLAUME MALVOISIN  
BPIFRANCE**



**FABRICE LANGE  
ACTORIA INTERNATIONAL**





# Intervenants



**Guillaume Malvoisin**

**Responsable contenus  
Création – Reprise – Transmission  
du site de Bpifrance Création**

**[bpifrance-creation.fr](https://bpifrance-creation.fr)**



**Fabrice Lange**

**Expert international  
en fusions acquisitions**

**CEO du cabinet Actoria International  
spécialisé en transmission, reprise et  
développement des entreprises**

**[actoria.com](https://actoria.com)**

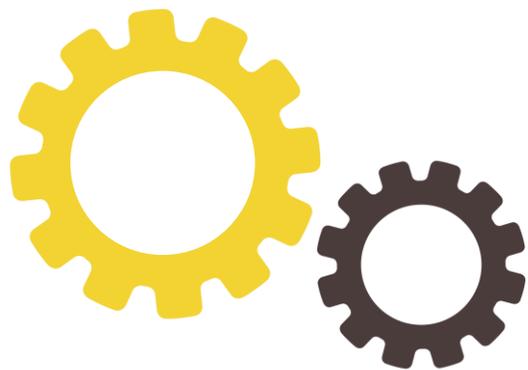


***« Les clés du succès sont connues :  
une bonne préparation et un accompagnement de qualité »***



Le **replay** ainsi que le **support de présentation**  
seront disponibles dès demain sur  
**[bpifrance-creation.fr/webinaires](https://bpifrance-creation.fr/webinaires)**

# SOMMAIRE



**01.** L'ÉTAPE DE L'ÉVALUATION  
DANS LE PROCESSUS DE  
REPRISE

**02.** ESTIMATION RAPIDE  
DE LA CIBLE

**03.** DIFFÉRENCE ENTRE PRIX  
DE PRÉSENTATION ET  
PRIX FINAL

**04.** 4 PHASES POUR ÉVALUER  
UNE ENTREPRISE

**PHASE 1** COLLECTE DES  
INFORMATIONS

**PHASE 2** DIAGNOSTICS  
PRÉALABLES À  
L'ÉVALUATION

**PHASE 3**  
RETRAITEMENTS  
ÉCONOMIQUES

**PHASE 4** CHOIX ET  
APPLICATION DE LA  
MÉTHODE D'ÉVALUATION

**05.** ÉVALUATION  
DES ACTIFS  
IMMATÉRIELS

**06.** QUESTIONS &  
RÉPONSES

# Le site de Bpifrance Création

The screenshot shows the homepage of Bpifrance Création. At the top, there is a navigation bar with the Bpifrance logo, the word 'CRÉATION', and menu items: 'Entrepreneur', 'Conseiller', 'Enseignant', 'Observatoire', and 'ENTREPRENEURIAT POUR TOUS'. A search bar and user profile icons are also present. The main heading reads 'Bpifrance Création' followed by 'Préparez-vous à réussir votre création d'entreprise !'. Below this are three buttons: 'Être accompagné(e)', 'Faire mon business plan', and 'Trouver un financement'. A central horizontal bar features five icons with text: 'Je veux créer mon entreprise', 'Je veux reprendre une entreprise', 'J'accède à Mon Pass Créa' (highlighted in a yellow circle), 'Je gère et je développe', and 'Je cède mon entreprise'. On the right side, there is a 'Posez votre question ici' button and a chatbot icon with a '1' notification bubble.

[bpifrance-creation.fr](https://bpifrance-creation.fr)

- 4 espaces**
  - Entrepreneur
  - Conseiller
  - Enseignant
  - Observatoire
- Des contenus experts**
  - Méthodes
  - Fiches techniques
  - Outils pour entreprendre
- Mon Pass Créa**
  - Informations sélectionnées et personnalisées
  - Parcours créateur + Business plan en ligne + Pitch deck
  - Carnet d'adresses des réseaux d'accompagnement
  - Outils pratiques
- Des contenus chauds**
  - Actualités
  - Témoignages
  - Interviews d'experts
  - Événements, etc.

# Le site de Bpifrance Création

© Bpifrance Création 2023

Entrepreneur Conseiller Enseignant Observatoire ENTREPRENEURIAT POUR TOUS

Rechercher S'inscrire Se connecter

## Bpifrance Création

### Préparez-vous à réussir votre création d'entreprise !

Être accompagné(e) Faire mon business plan Trouver un financement

Posez votre question ici

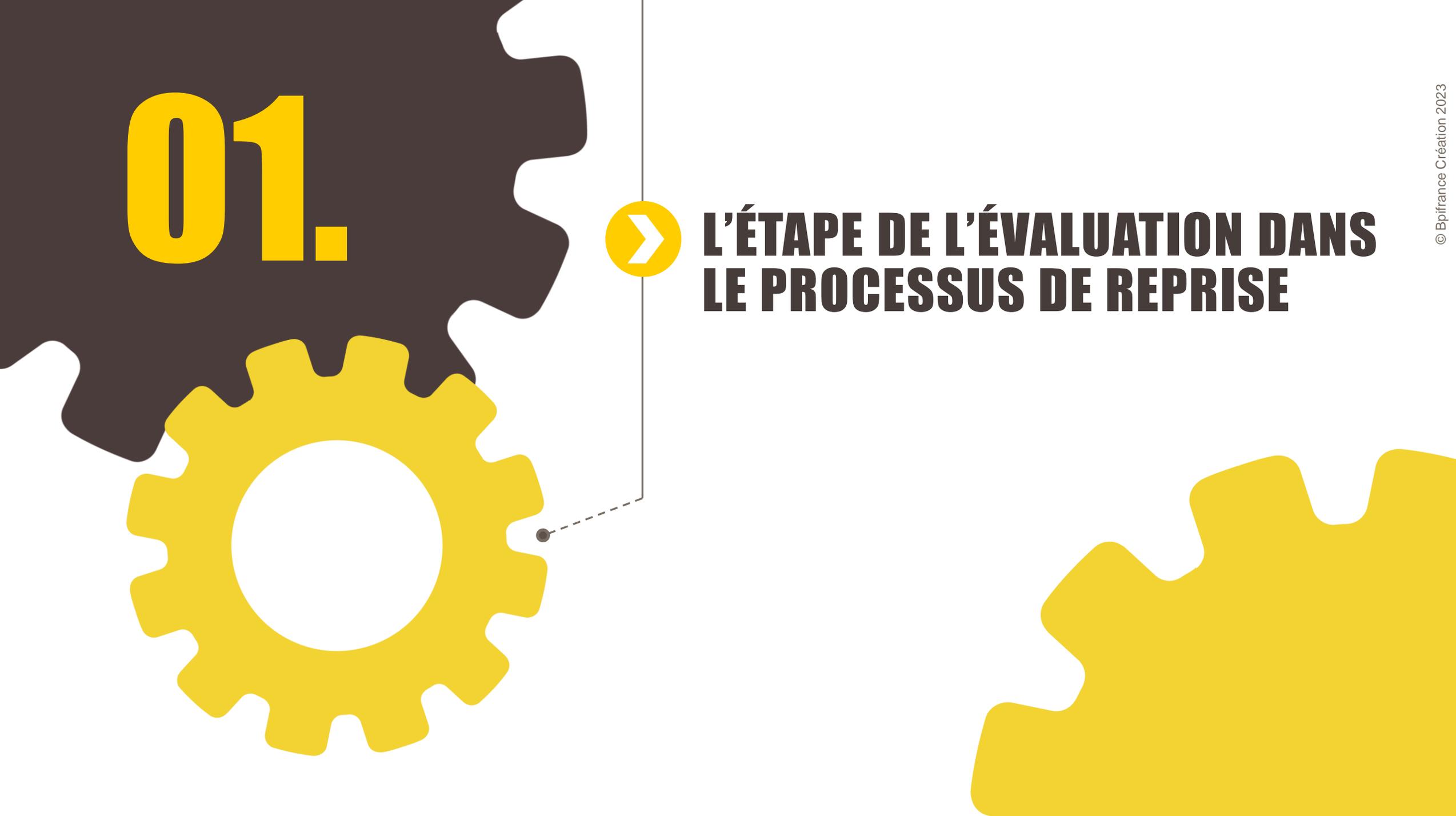
Je veux créer mon entreprise Je veux reprendre une entreprise Je crée Mon Pass Créa Je gère et je développe Je cède mon entreprise

Toutes les réponses à vos questions

Je veux reprendre une entreprise

Je cède mon entreprise

[bpifrance-creation.fr](https://bpifrance-creation.fr)



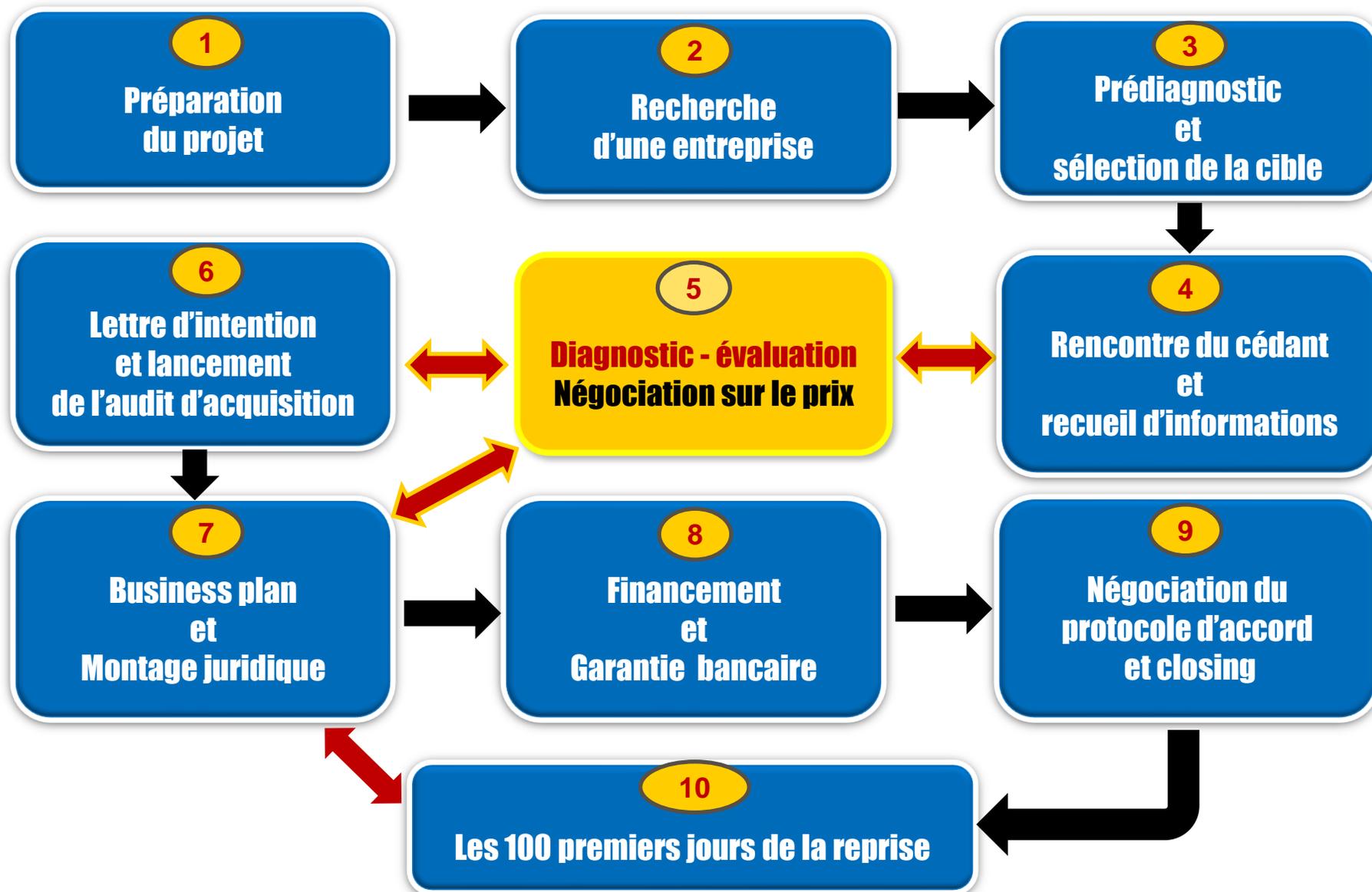
**01.**



# **L'ÉTAPE DE L'ÉVALUATION DANS LE PROCESSUS DE REPRISE**

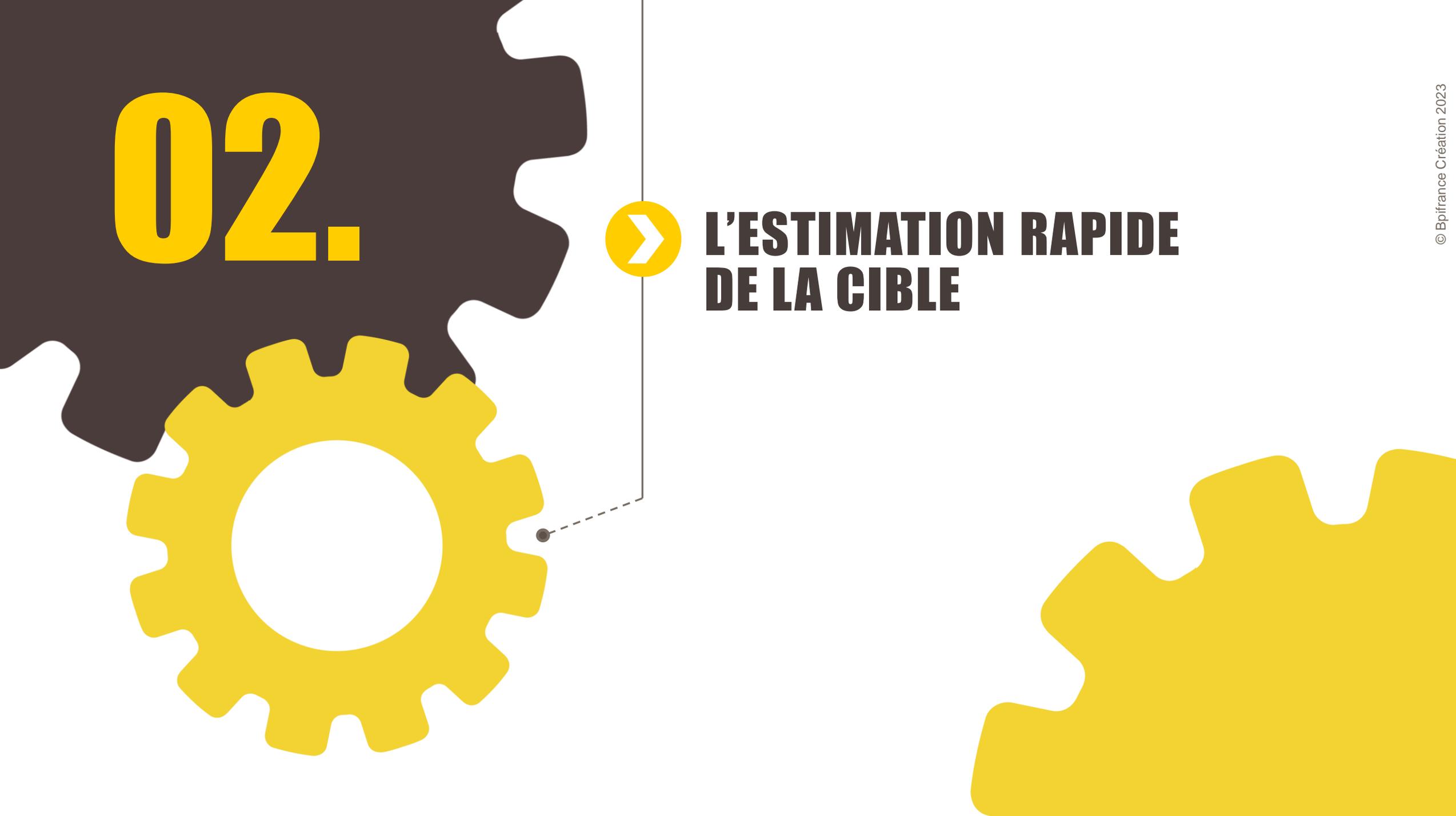


# L'ÉVALUATION DANS LE PROCESSUS DE REPRISE



Pour en savoir + sur  
**Les 10 étapes de la reprise d'entreprise**





**02.**



**L'ESTIMATION RAPIDE  
DE LA CIBLE**



# L'ESTIMATION RAPIDE DE LA CIBLE

## **Analyse rapide des documents de présentation de la cible**

- **Mémoire** (dossier de présentation de la cible)
- **Tableaux financiers**
- **etc.**

**Quelles informations avez-vous pu obtenir à ce stade ?**



# L'ESTIMATION RAPIDE DE LA CIBLE

## Prédiagnostic de la cible

- **L'activité de l'entreprise et son marché**
- **Ses ressources**
- **Ses performances**
- **Son environnement juridique et réglementaire**
- **La maturité de votre projet personnel et professionnel**
- **Prédiagnostic stratégique**

## Préévaluation de la cible

- **Validation de la cohérence de la valeur de la cible avec le projet de reprise**
- **Prédiagnostic financier**
  - CA
  - Marge
  - EBE
  - Rentabilité de l'exploitation
  - Délais crédits clients / fournisseurs
  - etc.

**GO ou NO GO ?**



# L'ESTIMATION RAPIDE DE LA CIBLE

## Prédiagnostic reprise

Identifiez en un clin d'œil la faisabilité de votre projet de reprise d'entreprise

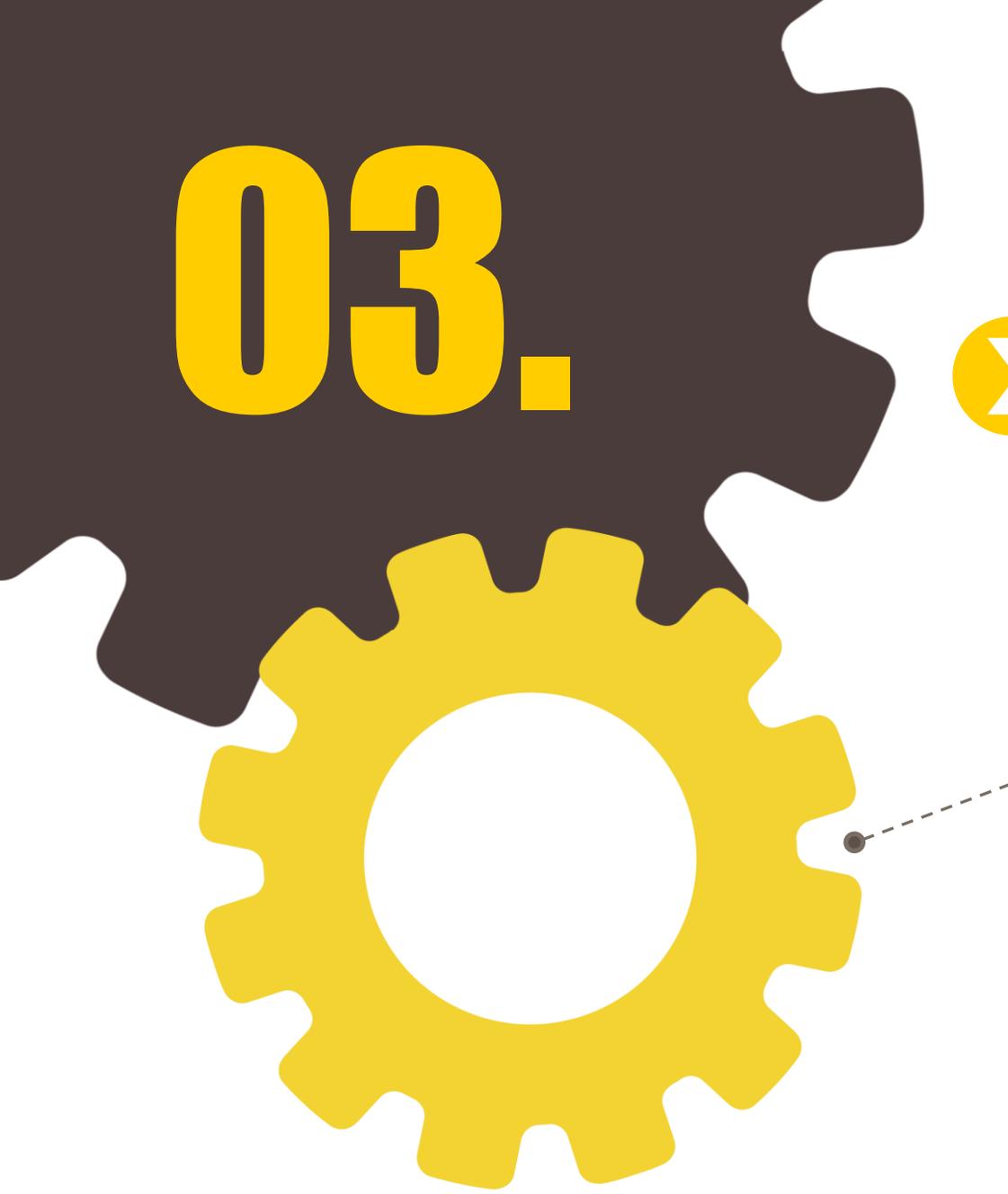
Bonjour M. Guillaume  
Malvoisin  
[Déconnexion](#)



- Accueil
- Prédiagnostic
- Mon compte
- Mentions légales
- Bpifrance-creation

- 1 L'activité de l'entreprise et son marché
- 2 Les ressources de l'entreprise
- 3 Les performances de l'entreprise
- 4 L'environnement juridique et réglementaire
- 5 Le projet de reprise
- 6 Le rapport





**03.**



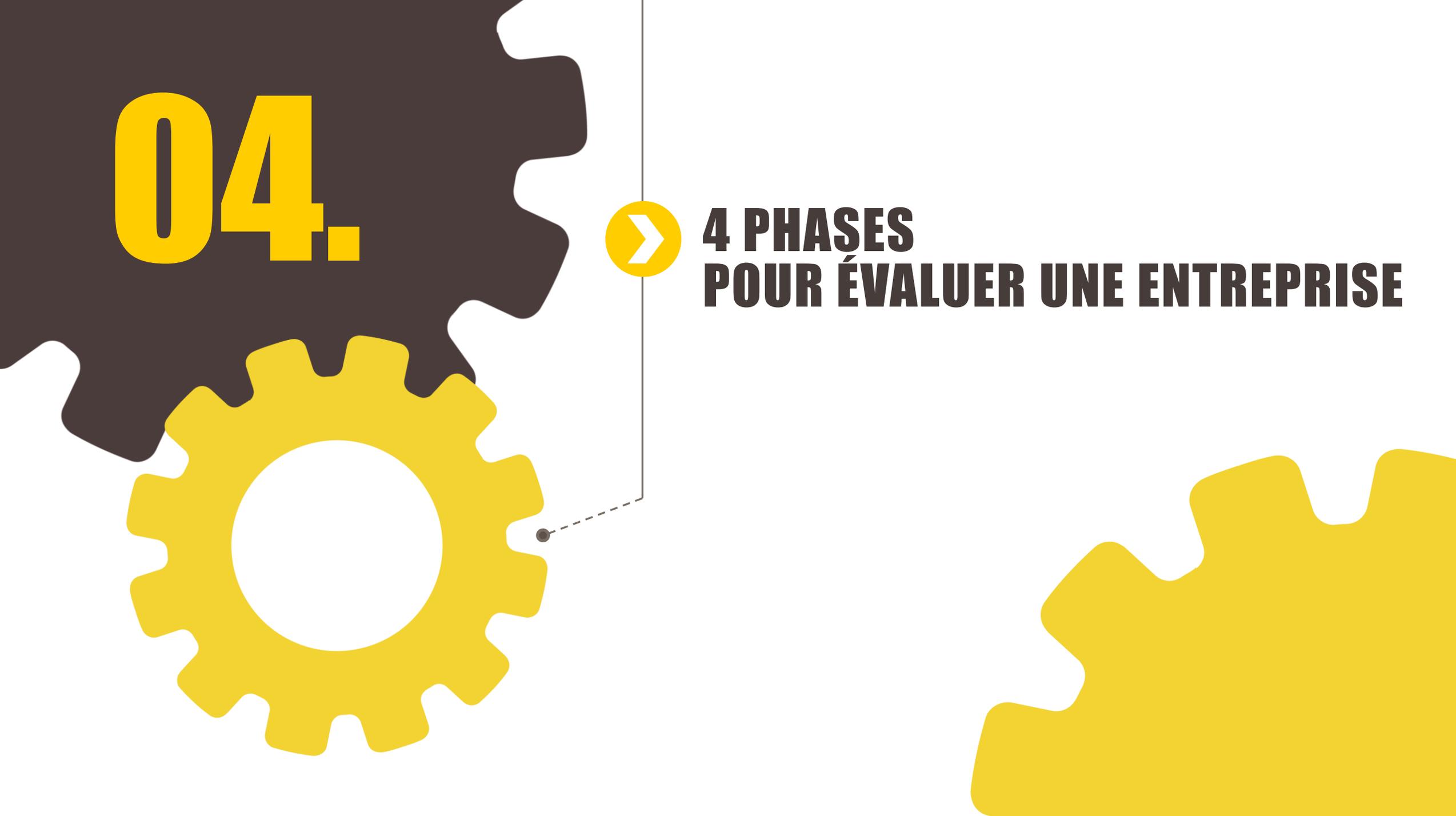
## **DIFFÉRENCE ENTRE PRIX DE PRÉSENTATION ET PRIX FINAL**



# DIFFÉRENCE ENTRE PRIX DE PRÉSENTATION ET PRIX FINAL

**Le véritable prix final d'une entreprise auquel se conclut l'achat est  
le résultat de plusieurs négociations entre le repreneur et le cédant**

**Le prix final est un compromis entre le prix que le repreneur est capable de financer sans  
pénaliser la sécurité future de l'entreprise  
et  
le prix accepté par le cédant.**



**04.**



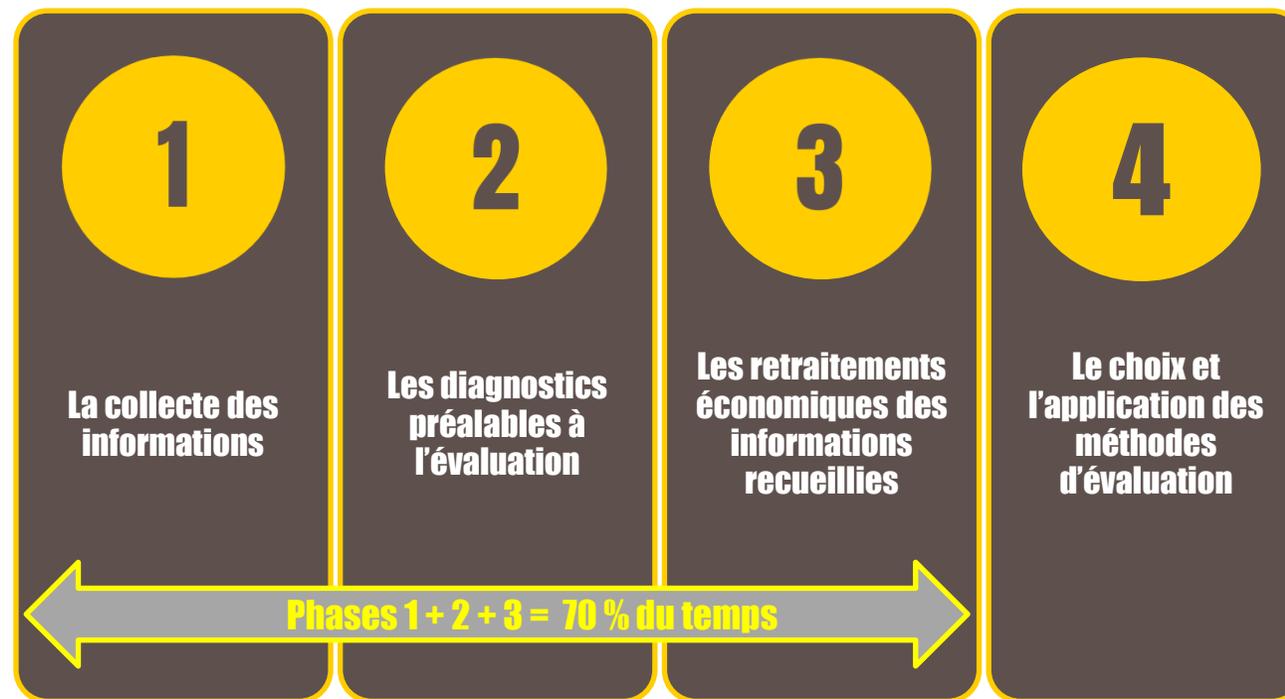
**4 PHASES  
POUR ÉVALUER UNE ENTREPRISE**

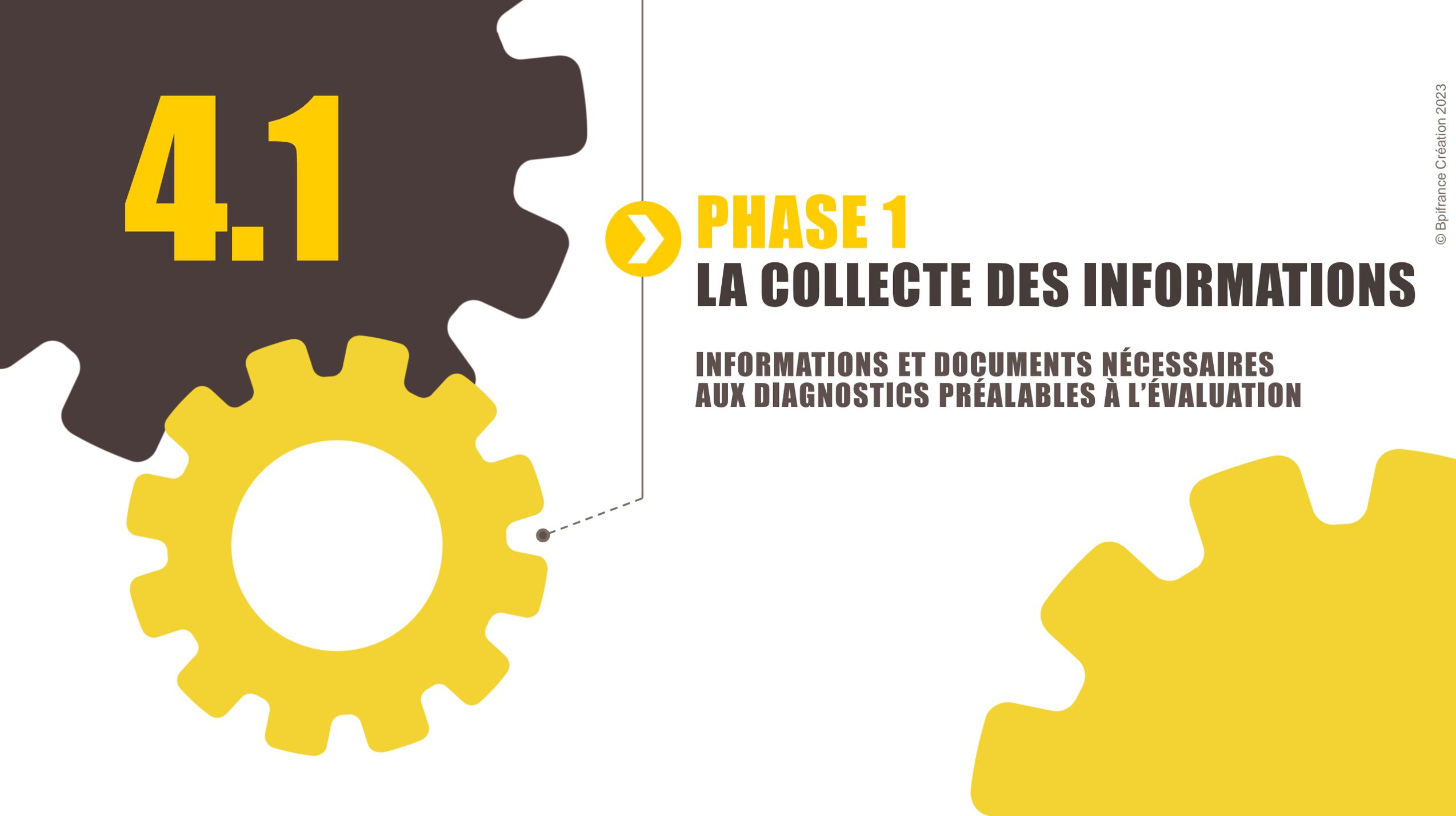


# 4 PHASES POUR ÉVALUER UNE ENTREPRISE

Le diagnostic préalable à l'évaluation est une étape cruciale dans le processus de reprise, il permet d'établir votre stratégie et d'apprécier ce qui fait la valeur de l'entreprise ciblée.

## Les 4 phases de l'évaluation





# 4.1



## **PHASE 1**

# **LA COLLECTE DES INFORMATIONS**

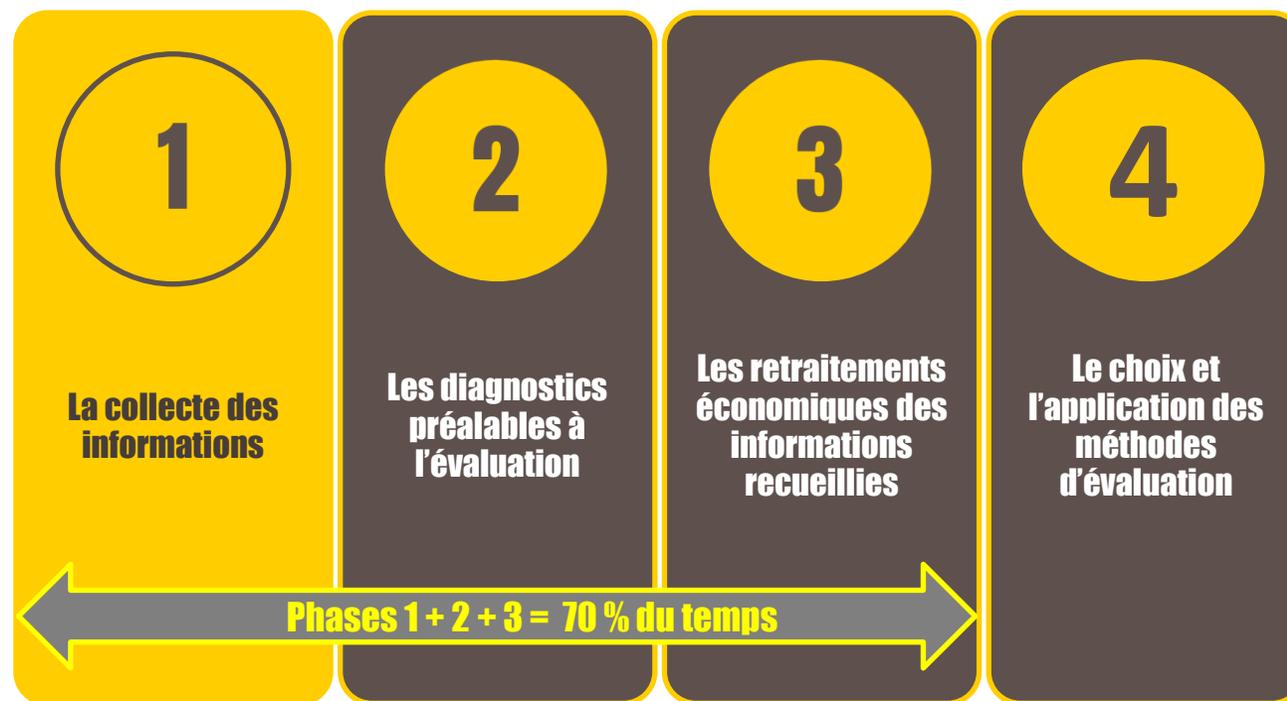
**INFORMATIONS ET DOCUMENTS NÉCESSAIRES  
AUX DIAGNOSTICS PRÉALABLES À L'ÉVALUATION**



# 4 PHASES POUR ÉVALUER UNE ENTREPRISE

## Phase 1 - La collecte des informations

### Les 4 phases de l'évaluation





# PHASE 1 - LA COLLECTE DES INFORMATIONS

Informations et documents nécessaires aux diagnostics préalables à l'évaluation

## L'environnement commercial et concurrentiel

Etudes de marché, contrats, analyses sectorielles, etc.

## Le positionnement des produits ou des services délivrés par l'entreprise par rapport à son marché

Etudes de marché, technologie, enquêtes de satisfaction, etc.

## L'outil de travail

Inventaire physique, obsolescence, vétusté, etc.

## L'environnement humain

Qualification, pyramide des âges, formation, turn-over, etc.

## Les aspects juridiques et sociaux

Analyse des contrats, baux, litiges, notifications fiscales et sociales, etc.

## Les éléments financiers

Comptes annuels, rapports des commissaires aux comptes et des auditeurs le cas échéant, etc.

Pour en savoir  
+ sur  
[La liste des  
documents  
utiles](#)



# PHASE 1 – LA COLLECTE DES INFORMATIONS

## L'accès à l'information

**Moment clé pour vérifier l'état d'esprit du cédant :  
est-il réellement prêt à transmettre son entreprise ?**

**Les signaux à observer**

**L'ambiance des échanges**

**La facilité d'accès à l'information**  
-  
**Degré de confidentialité ?**

**L'implication dans le projet de cession**

**Pour en savoir + sur**  
**« Se préparer à rencontrer le cédant »**



# PHASE 1 - LA COLLECTE DES INFORMATIONS

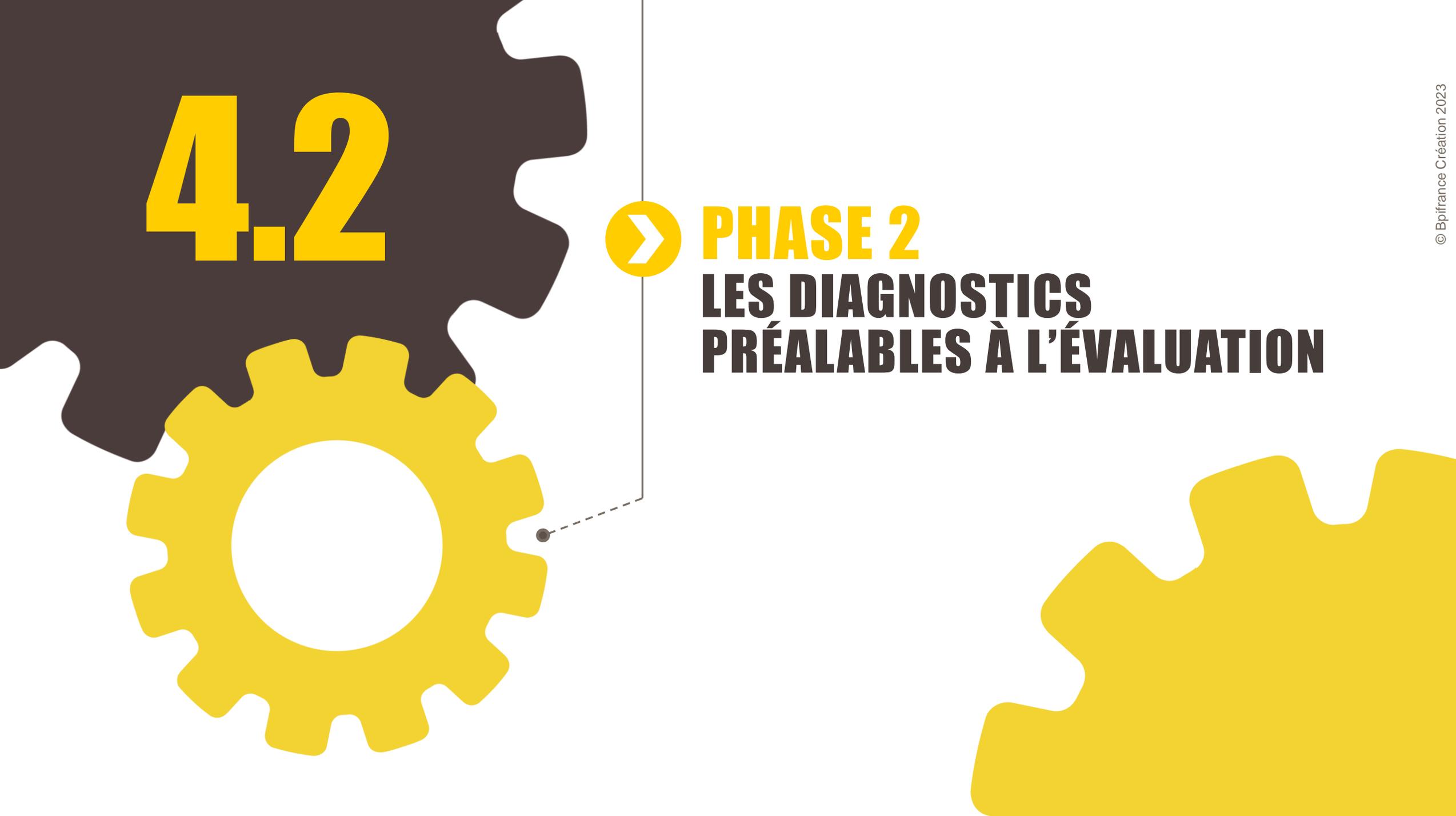
## L'accès à l'information

**Pour effectuer le diagnostic de l'entreprise à reprendre, vous aurez besoin de plusieurs documents juridiques, comptables, financiers, etc.**

**C'est un bon test :**

**Le cédant qui souhaite réellement céder son affaire et qui vous considère comme un candidat sérieux à la reprise devra vous fournir ces informations.**

Pour en savoir  
+ sur  
**La liste des documents utiles**



# 4.2



## PHASE 2

### LES DIAGNOSTICS PRÉALABLES À L'ÉVALUATION



# 4 PHASES POUR ÉVALUER UNE ENTREPRISE

## Phase 2 - Les diagnostics préalables à l'évaluation

### Les 4 phases de l'évaluation





# LES DIAGNOSTICS PRÉALABLES À L'ÉVALUATION

Réalisation de plusieurs diagnostics

- **Diagnostic externe** à l'entreprise
- **Diagnostic interne** à l'entreprise

**Attention**  
**Ne pas confondre diagnostic et audit**

L'analyse de ces différents diagnostics permet de :

- Déterminer les **points forts** et les **points faibles** de l'entreprise
- D'évaluer les **risques** et les **opportunités** du marché
- D'apprécier les éventuelles **décotes** OU **surcotes** à retenir dans le cadre de l'évaluation ou les raisons d'abandonner le projet
- D'identifier les causes des faiblesses de l'entreprise et des menaces du marché
- D'envisager des **actions correctives**

Pour en savoir  
+ sur  
**Le diagnostic  
de l'entreprise**



# LES DIAGNOSTICS PRÉALABLES À L'ÉVALUATION

## Le diagnostic externe

### Il doit porter sur

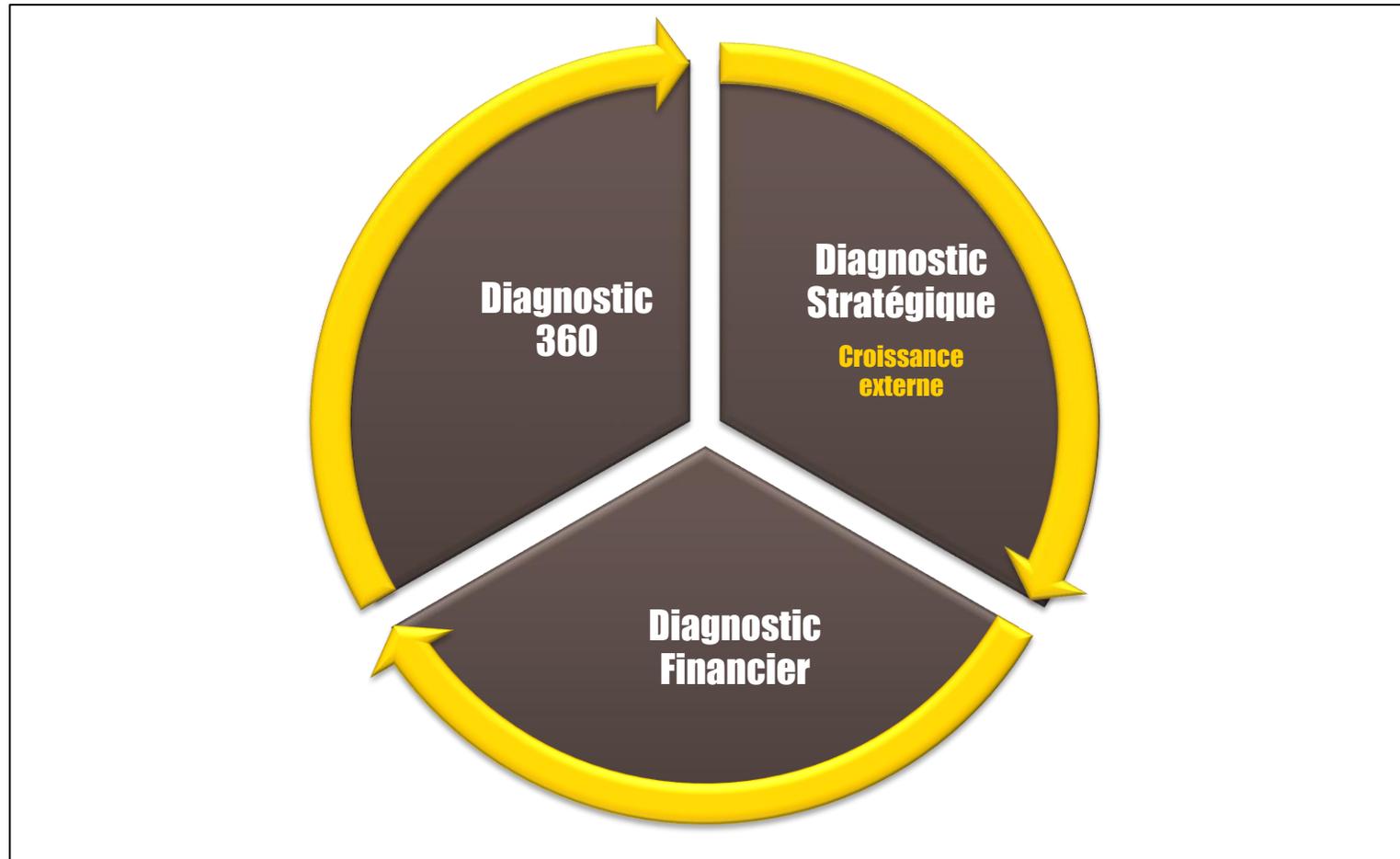
- **Le marché** : offre, demande, croissance, évolution
- **L'environnement socio-économique** : chômage, croissance du PIB, niveau des taux d'intérêt
- **L'environnement législatif, réglementaire et son évolution**
- **L'évolution technologique**
- **L'existence ou la perspective de produits de substitution**

Pour en savoir  
+ sur  
**Le diagnostic  
de l'entreprise**



# LES DIAGNOSTICS PRÉALABLES À L'ÉVALUATION

## Le diagnostic interne

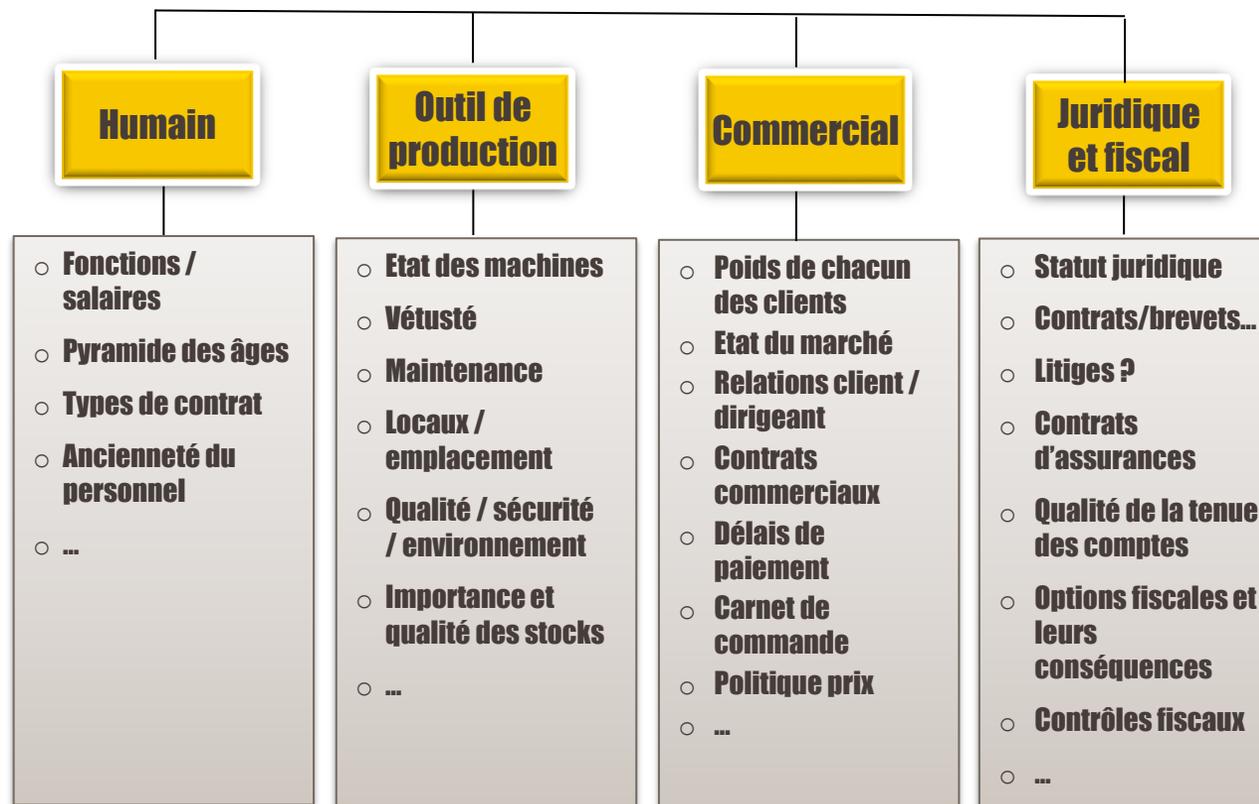




# LES DIAGNOSTICS PRÉALABLES À L'ÉVALUATION

## Le diagnostic interne

### Le diagnostic 360



**Mais aussi... le diagnostic qualité-sécurité-environnement (QSE)**





# LES DIAGNOSTICS PRÉALABLES À L'ÉVALUATION

## Le diagnostic interne

## Le diagnostic financier

<b>Chiffre d'affaires</b>
<b>Marges</b>
<b>Frais de personnel</b>
<b>Excédent brut d'exploitation (EBITDA)</b>
<b>Frais financiers</b>
<b>Rentabilité d'exploitation</b>
<b>Rentabilité économique (taux de rentabilité interne)</b>
<b>Rentabilité financière</b>
<b>Taux de marge nette ou de profitabilité</b>
<b>Marge brute d'autofinancement</b>
<b>Délais de paiement clients</b>
<b>Délais de paiement fournisseurs</b>
<b>Composition de l'actif</b>
<b>Composition du passif</b>

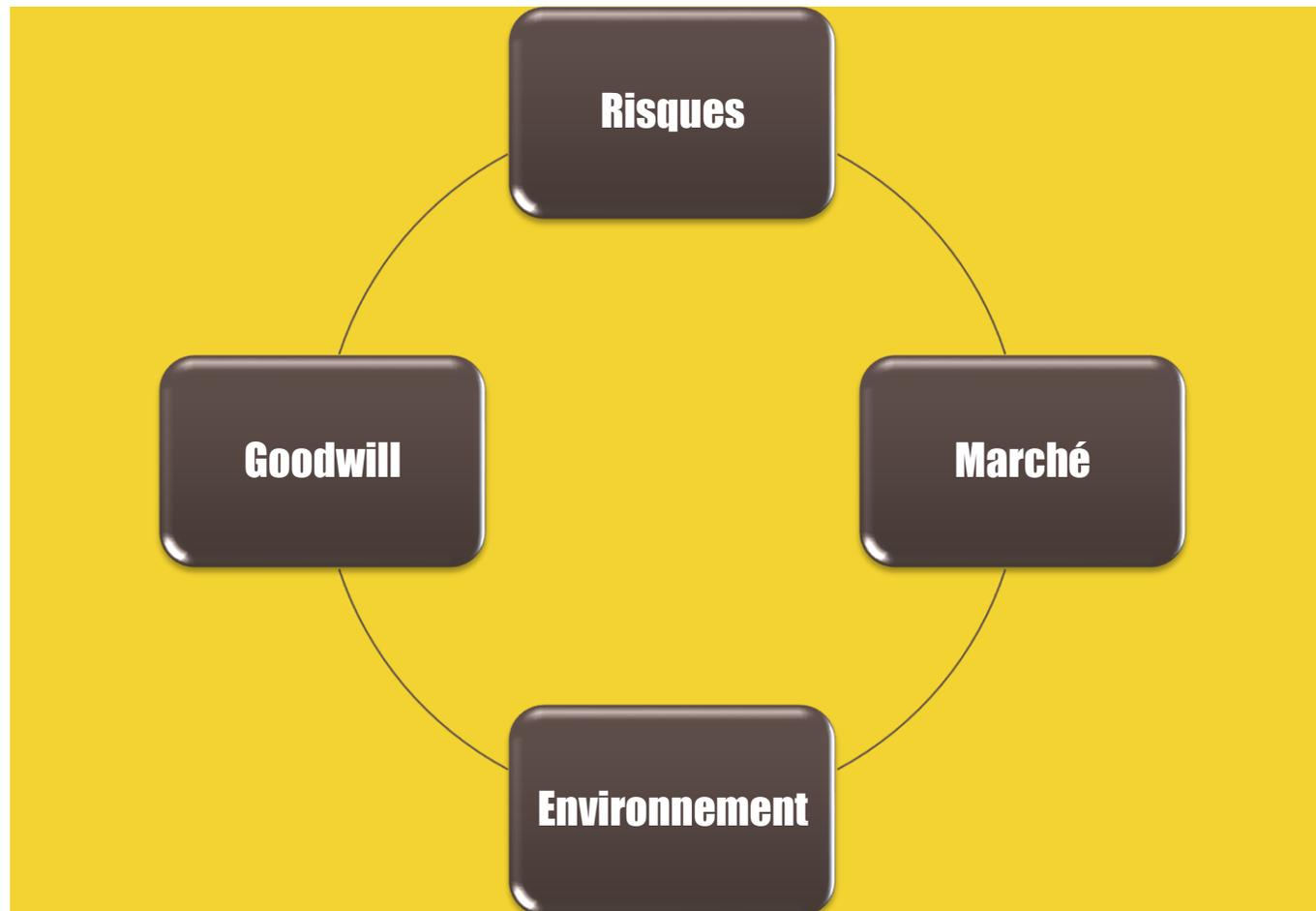


# LES DIAGNOSTICS PRÉALABLES À L'ÉVALUATION

## DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE

### CROISSANCE EXTERNE

- **Approche intrinsèque et extrinsèque**
- **Forces et faiblesses de l'entreprise cible**
- **Menaces et opportunités de l'environnement de l'entreprise cible**
- **Recherche de synergie (par les charges ou par les ressources)**





# LES DIAGNOSTICS PRÉALABLES À L'ÉVALUATION

## DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE

CROISSANCE EXTERNE

**L'environnement**





# LES DIAGNOSTICS PRÉALABLES À L'ÉVALUATION

## DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE

### CROISSANCE EXTERNE

#### Les risques

**Le rôle des commerciaux dans le comportement d'achat des clients**

**Niveau d'éducation requis de clients**

**Conjoncture de votre secteur d'activité**

**Mode d'achat (digital, présentiel,...) des clients**

**Investissement en innovation et R&D sur le marché**

**Niveau de savoir-faire technologique dans l'entreprise**

**Sensibilité face à l'environnement économique**

**Dépendance à l'aide financière à l'innovation**

**Sensibilité aux changements technologiques**

**Dépendance au transfert des technologies**



# LES DIAGNOSTICS PRÉALABLES À L'ÉVALUATION

## DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE

### CROISSANCE EXTERNE

**L'entreprise sur son marché**



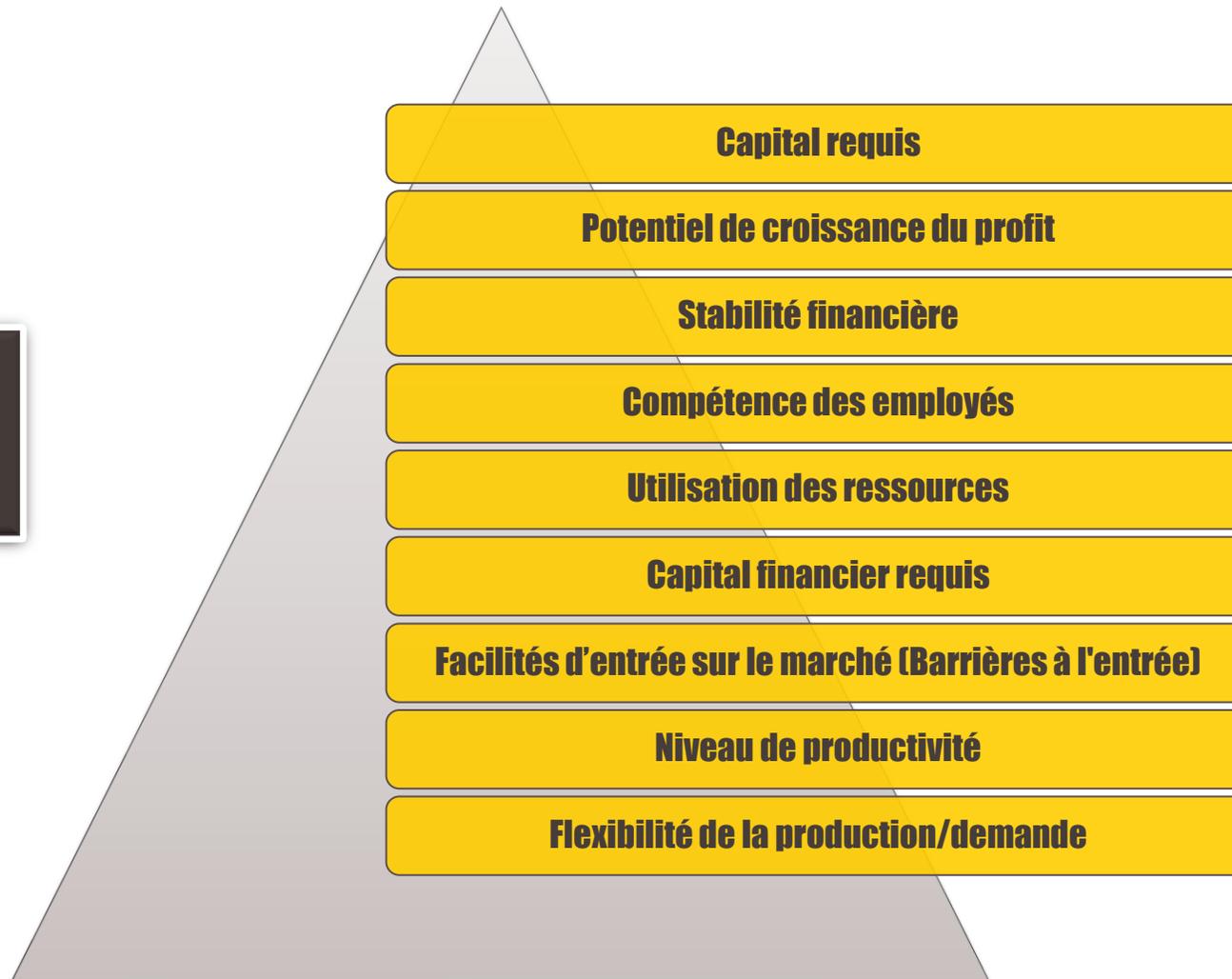


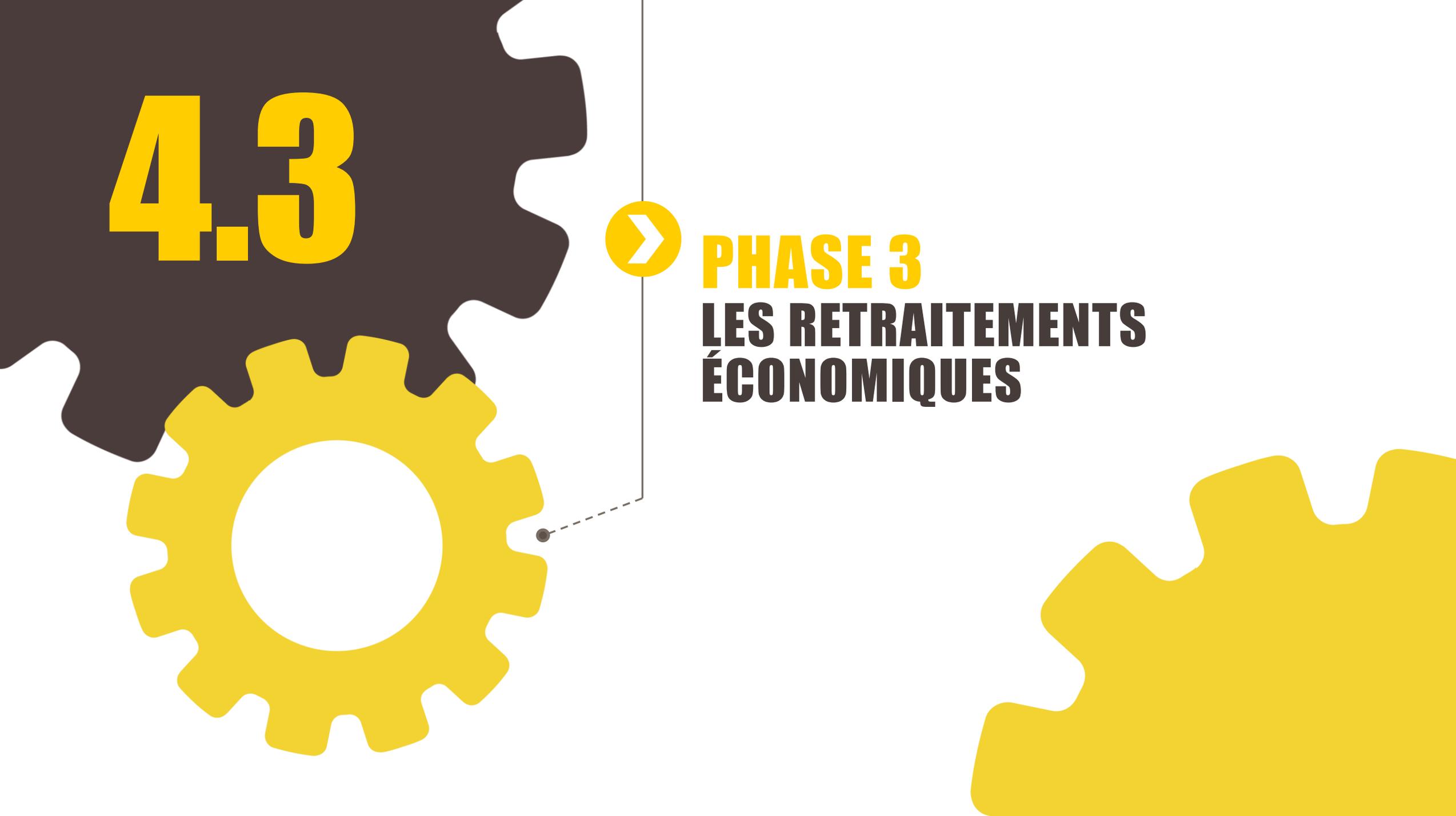
# LES DIAGNOSTICS PRÉALABLES À L'ÉVALUATION

## DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE

### CROISSANCE EXTERNE

**Le goodwill**





**4.3**



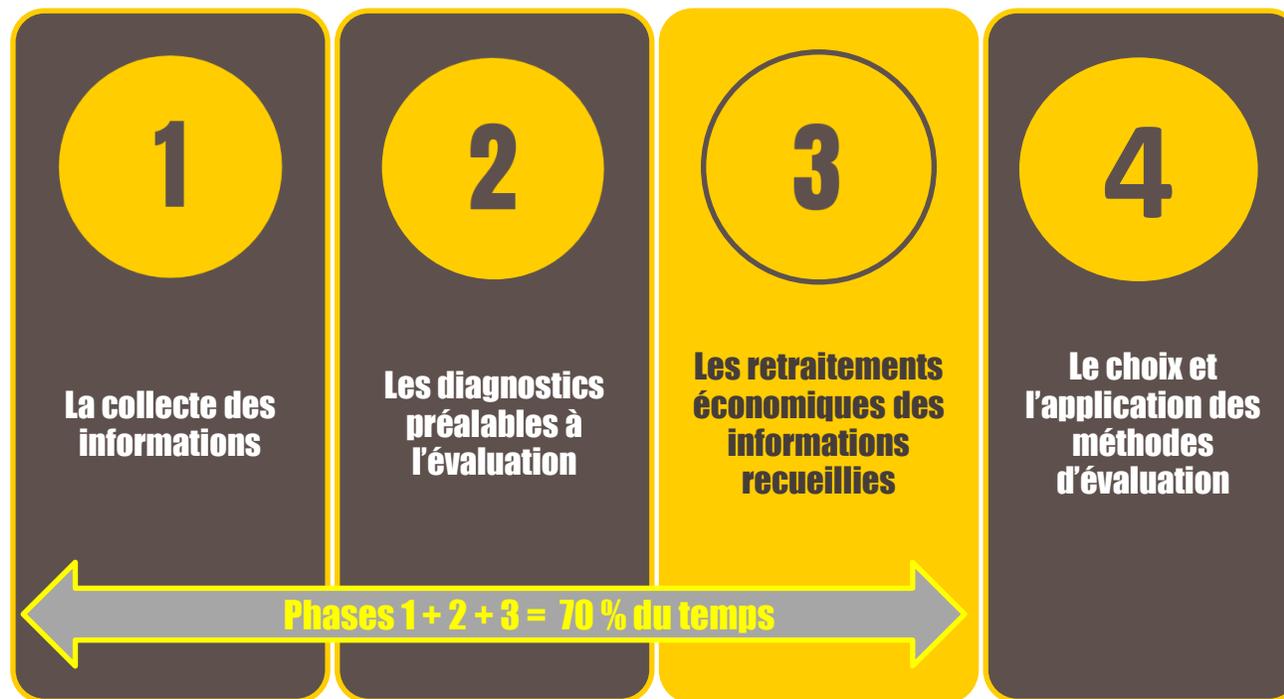
**PHASE 3**  
**LES RETRAITEMENTS**  
**ÉCONOMIQUES**



# 4 PHASES POUR ÉVALUER UNE ENTREPRISE

## Phase 3 - Les retraitements économiques des informations recueillies

### Les 4 phases de l'évaluation



Pour en savoir + sur l'estimation et la négociation du prix



# PHASE 3 : LES RETRAITEMENTS ÉCONOMIQUES

## Les retraitements économiques des informations

Pour en savoir + sur **Les diagnostics à réaliser**

**Phase de diagnostic réalisée**

- Apport des informations essentielles

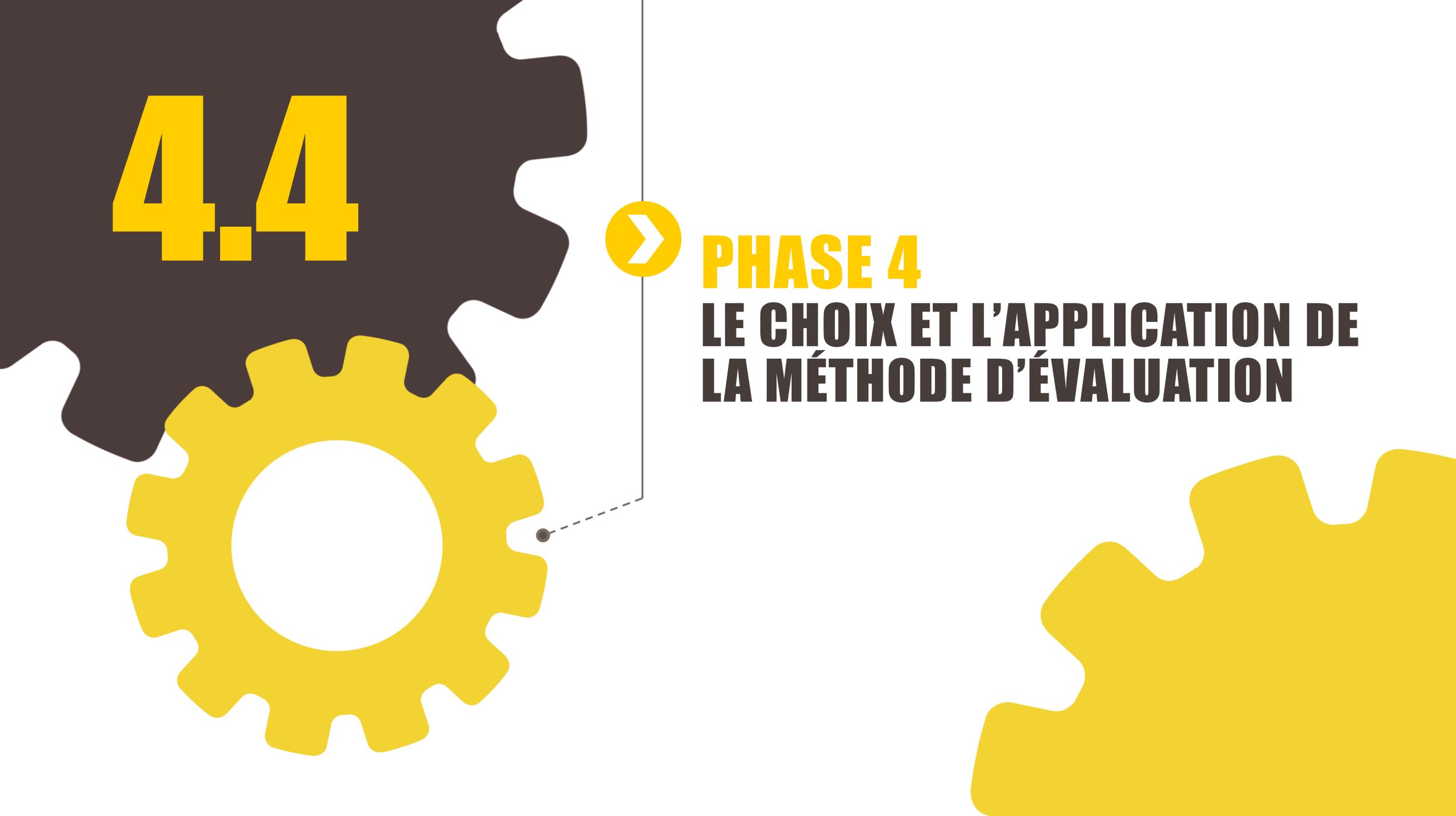


**Correctifs des données comptables**

- Détermination de l'actif net économique + rentabilité future
- Principaux retraitements économiques



- **Retraitements sur les comptes de résultat des 3 dernières années**
  - Sur ou sous-salaire
  - Production en cours
  - Provisions à caractère de réserve
  - Dépenses/produits exceptionnels
  - Etc.
- **Retraitements sur les bilans des 3 dernières années**
  - Evaluation du fonds de commerce, des brevets, des marques
  - Immobilisations corporelles (immeubles, terrains, matériels, installations...)
  - Retraitement de l'encours clients
  - Evaluation des stocks
  - Correction du passif : risques et autres dettes non comptabilisées
  - Etc.



**4.4**



## **PHASE 4**

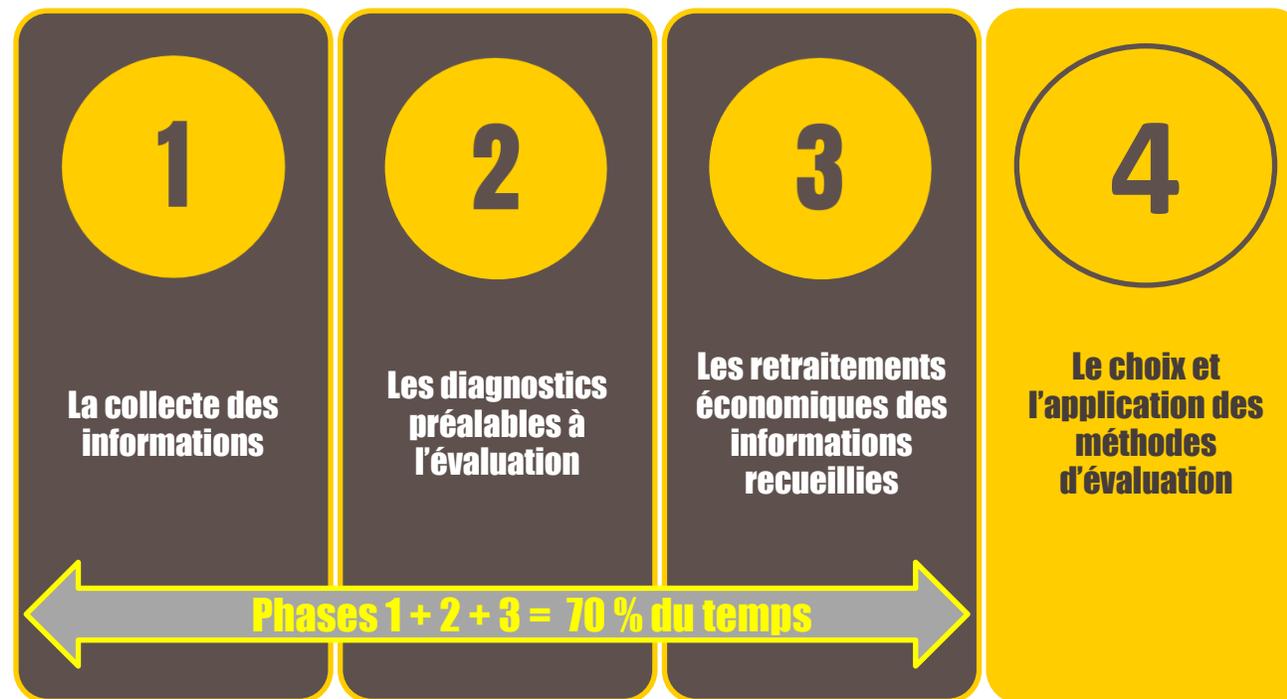
**LE CHOIX ET L'APPLICATION DE  
LA MÉTHODE D'ÉVALUATION**



# 4 PHASES POUR ÉVALUER UNE ENTREPRISE

## Phase 4 – Le choix et l'application des méthodes d'évaluation

### Les 4 phases de l'évaluation



Pour en savoir  
+ SUR  
l'estimation et  
la négociation  
du prix



# LE CHOIX ET L'APPLICATION DE LA MÉTHODE D'ÉVALUATION

## 4 grandes méthodes d'évaluation

**Les méthodes basées sur  
l'outil de travail**

**L'entreprise  
vaut ce qu'elle possède**

**Les méthodes basées sur la  
situation présente**

**L'entreprise  
vaut ce qu'elle rapporte**

**Les méthodes basées sur les  
prévisions futures**

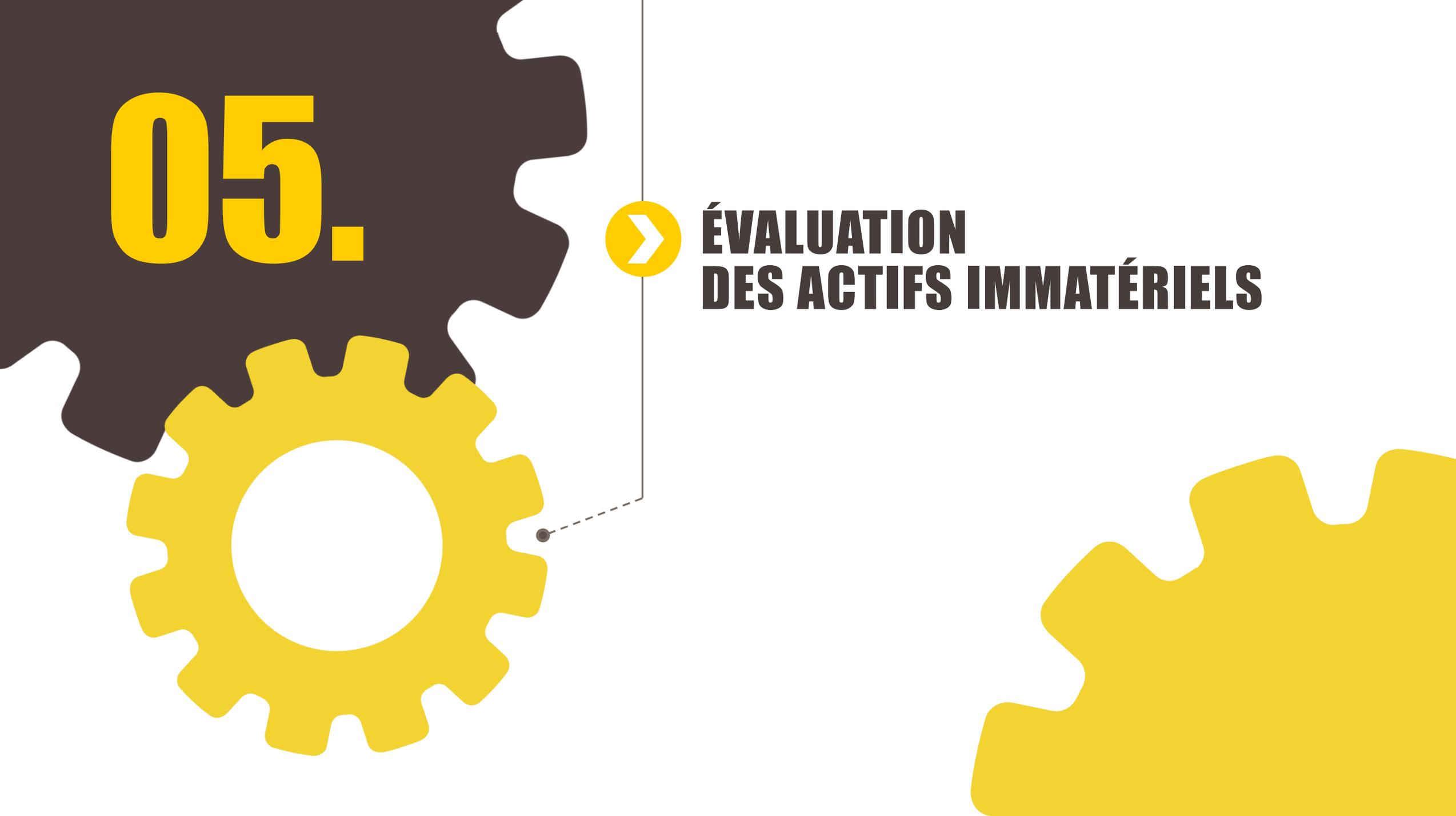
**L'entreprise  
vaut ce qu'elle rapportera**

**Les méthodes des  
comparables**

**L'entreprise  
vaut ce que valent les autres**

**⚡ Il n'existe pas de formule d'évaluation qui aurait la capacité de modéliser :**

- ✓ **tous les métiers que peuvent exercer les entreprises,**
- ✓ **toutes les situations économiques dans lesquelles peuvent évoluer ces entreprises,**
- ✓ **toutes les spécificités dans les modes de gestion et de management.**



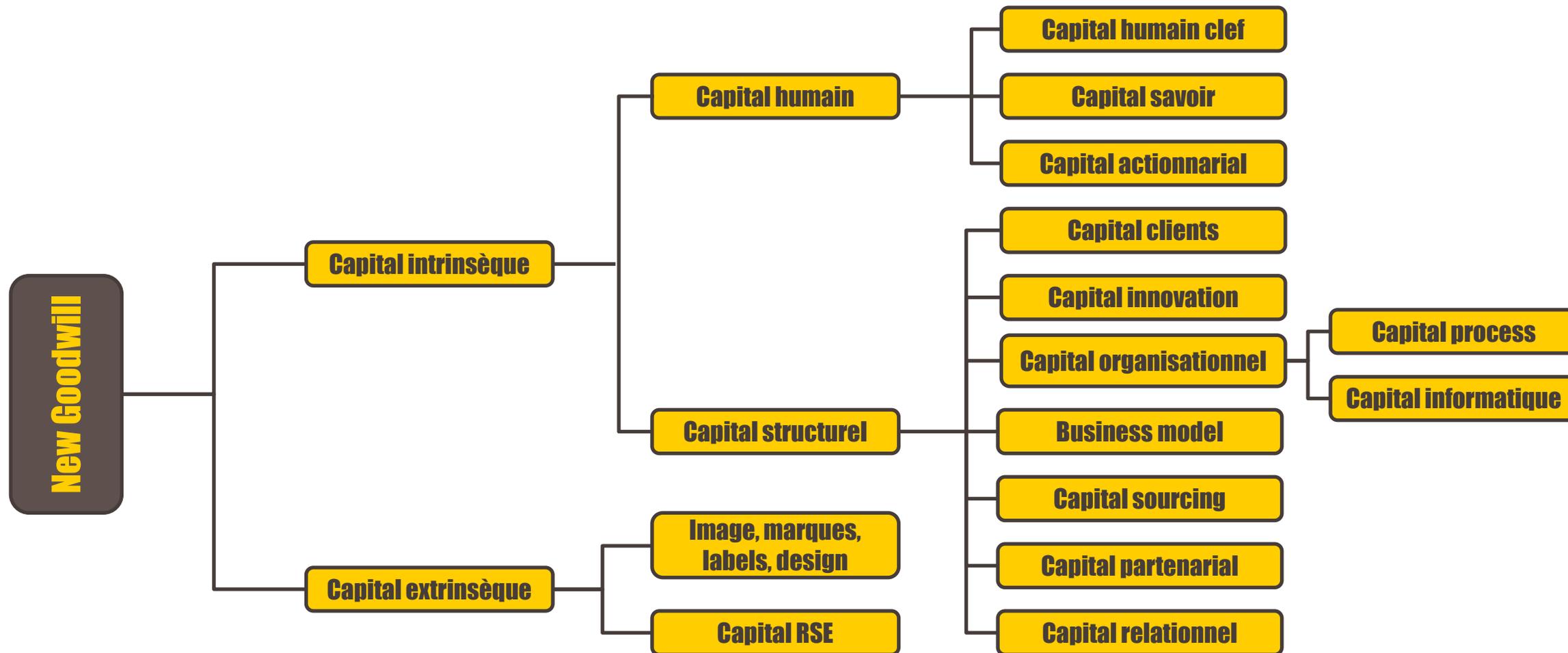
**05.**

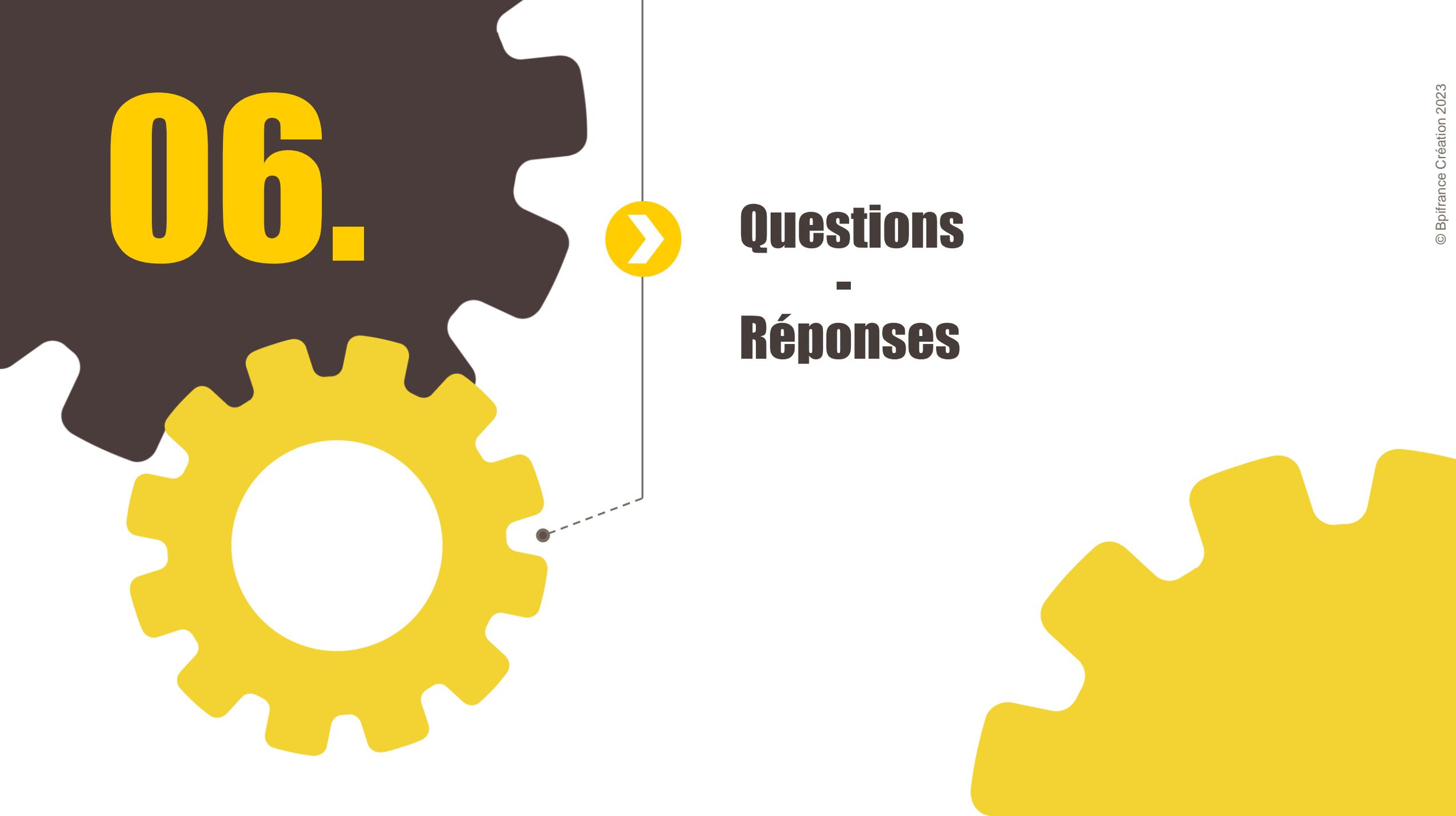


**ÉVALUATION  
DES ACTIFS IMMATÉRIELS**



# ÉVALUATION DES ACTIFS IMMATÉRIELS





**06.**



# **Questions - Réponses**



# Le site de la bourse de la transmission

The screenshot shows the homepage of the Bourse de la transmission website. At the top left is the 'bpi france' logo. The main title is 'Bourse de la transmission'. On the right, there are social media icons for Facebook and Twitter, and a 'Menu' button. The main content area features a paragraph explaining the site's purpose: 'Pour fluidifier le marché de la transmission, Bpifrance rassemble sur ce site 46 280 affaires à reprendre, fonds de commerces ou entreprises, communiquées quotidiennement par ses partenaires agréés : fédérations, chambres de commerce et d'artisanat, opérateurs associatifs ou privés.' To the right of this text is a vertical list of three buttons: '> DIFFUSER VOTRE PROJET DE CESSIION', '> DIFFUSER VOTRE PROJET DE REPRISE', and '> CONSULTER LE BAROMÈTRE'. Below this is a section titled 'Votre secteur de recherche' with four circular buttons: 'COMMERCE (17 528)', 'PRODUCTION (2 312)', 'SERVICES (1 811)', and 'RESTAURATION, TOURISME (24 629)'. At the bottom is a search bar titled 'Votre recherche' with three input fields: 'Mot clé, ex: pressing, ...', 'Secteur d'activité' (with a dropdown arrow), and 'Région, Département' (with a dropdown arrow). To the right of these fields is a 'RECHERCHER' button with a magnifying glass icon.

A dark grey rounded rectangle containing the text: 'Bourse de la transmission' in yellow, '+ de 46 000' in white, and 'annonces d'entreprise à reprendre' in yellow.

A large dark grey arrow pointing to the left, containing the URL 'https://reprise-entreprise.bpifrance.fr/' in yellow.



# Conclusion

**Retrouvez le replay ainsi que le support de présentation  
de ce webinar sur  
[bpifrance-creation.fr/webinaires](https://bpifrance-creation.fr/webinaires)**



**Pour en savoir plus, rendez-vous sur  
bpifrance-creation.fr**