

### Valoriser son entreprise avant la transmission

La **valorisation d'entreprise** consiste à évaluer la valeur marchande de l'entreprise. Cette valeur constituera la base de négociation du prix de cession avec le repreneur de votre entreprise.

#### Critères d'évaluation de l'entreprise

L'estimation de la valeur financière de l'entreprise prend en compte **plusieurs critères** :

Chiffre d'affaires actuel et passé (de 3 à 5 derniers exercices)

Structure financière

Portefeuille clients

État du marché et concurrence

Réputation de l'entreprise

Savoir-faire de l'entreprise

Matériel et équipements

Le calcul de la valorisation d'une entreprise permet d'obtenir une estimation **à un instant T**. Il est donc recommandé de renouveler l'opération régulièrement pour tenir compte des évolutions du marché.

#### Méthodes d'évaluation de l'entreprise

Il existe **plusieurs méthodes** de valorisation de l'entreprise. Il est important de **combinaison de ces méthodes** pour obtenir une valorisation au plus proche du réel.

Méthode patrimoniale

La méthode patrimoniale consiste à évaluer **l'actif net comptable** de l'entreprise, c'est-à-dire la différence entre son actif (ses biens) et son passif (ses dettes).

Ce calcul repose sur l'analyse des bilans comptables des 3 derniers exercices.

Cette méthode ne permet pas, à elle seule, d'obtenir une valeur financière juste de l'entreprise. Elle ne tient pas compte de la rentabilité et du potentiel de développement de l'entreprise.

Méthode comparative

La méthode comparative consiste à comparer l'entreprise à d'autres entreprises similaires (activité, taille et niveau de maturité) pour lui appliquer **un barème** en fonction des prix pratiqués sur le marché.

Cette méthode est adaptée aux cessions de commerces pour lesquelles il existe une cote officielle. En revanche, elle ne tient pas compte de la valeur du bail commercial et des écarts de prix important pouvant être constatés.

Méthode de la rentabilité

La méthode de la rentabilité consiste à estimer **la capacité future** de l'entreprise à dégager des bénéfices. La valeur obtenue doit ensuite être pondérée en tenant compte du risque de non-réalisation des prédictions. L'estimation doit porter sur une période de 7 ans tout au plus pour réduire la marge d'erreur.

Cette méthode part du principe que la rentabilité de l'entreprise sera croissante au cours des prochaines années. En pratique, cette performance est rarement constatée.

#### Différences entre la valeur et le prix de cession

La valorisation ne permet pas de fixer le prix de cession exact, mais d'obtenir **des ordres de grandeur** qui guideront les négociations.

Comme pour toute transaction, le prix de cession de votre entreprise obéit à **la loi de l'offre et de la demande**

Une entreprise convoitée par plusieurs acheteurs suscitera des propositions d'achat plus élevées.

À l'inverse, si votre entreprise attire peu de repreneurs potentiels, vous devrez revoir votre prix de vente à la baisse.

En réalité, le prix de vente définitif de l'entreprise est le reflet à la fois :

Du prix que **vous êtes prêt à accepter**

Et du prix que **le repreneur est capable de financer** sans compromettre le développement futur de l'entreprise à reprendre.

**Je transmets**

**Vous préparez la transmission**

Anticiper et préparer la transmission d'entreprise

Diagnostiquer l'entreprise

Trouver et sélectionner un repreneur

Valoriser son entreprise avant la transmission

**Vous transmettez une entreprise individuelle**

Cession de l'entreprise individuelle à un tiers

Cession de l'entreprise individuelle aux salariés

Cession de l'entreprise individuelle à un membre de la famille

Donation de l'entreprise individuelle à un membre de la famille

Donation de l'entreprise individuelle aux salariés

**Vous transmettez un fonds de commerce**

Cession du fonds de commerce à un tiers

Cession du fonds de commerce à un membre de la famille

Cession du fonds de commerce aux salariés

Donation du fonds de commerce à un membre de la famille

Donation du fonds de commerce aux salariés

**Vous transmettez des parts sociales**

Cession de parts sociales à un membre de la famille

Cession de parts sociales à un associé

Cession de parts sociales à un tiers

Donation de parts sociales à un membre de la famille

Donation de parts sociales à un associé

Donation de parts sociales à un tiers

**Vous transmettez des actions**

Cession d'actions à un membre de la famille

Cession d'actions à un associé

Cession d'actions à un tiers

Donation d'actions à un membre de la famille

Donation d'actions à un associé

Donation d'actions à un tiers

**Vous finalisez la transmission**

Négocier et rédiger le protocole d'accord avec le repreneur

Rédiger et signer l'acte de cession définitif

**Et aussi...**

- Transmission d'entreprise : réaliser un diagnostic
- Transmission d'entreprise : trouver et sélectionner un repreneur

**Pour en savoir plus**

- 10 étapes de la reprise d'entreprise (Infographie)  
Source : Bpifrance
- Réaliser un prédiagnostic de reprise/transmission  
Source : Bpifrance



**Ville de Palavas-les-Flots**

Mairie de Palavas-les-Flots

Horaires : Du lundi au vendredi de 8h30 à 12h et de 13h30 à 17h.

Adresse : 16 Boulevard Maréchal Joffre – BP 106 – 34250 Palavas-les-Flots

Tél. : 04 67 07 73 00