

BOULANGERIE DE LA VIEILLE VILLE

Sarl Monbonpain

Boulangerie

Siret 125 124 123 000 11

Fonds de commerce - Rapport d'estimation

6 Rue Henry 62200 Boulogne-sur-Mer



Sommaire

1. Récapitulatif des éléments comptables
2. Principaux indicateurs d'exploitation
3. Récapitulatif des éléments non-comptables
4. Points forts et points faibles de l'affaire
5. Les indicateurs de performance
6. L'estimation



Informations préalables

Le rapport que vous avez reçu présente les résultats obtenus à partir des éléments que vous avez renseignés lors du parcours d'évaluation et à partir des calculs notre algorithme de valorisation.

Organisé en différentes parties, ce rapport a pour objectif de présenter les forces et faiblesses de l'exploitation et d'en détailler la valorisation. Ce n'est pas un scoring d'entreprise, mais davantage un guide vous permettant d'identifier et de comprendre la base de notre estimation, mais aussi d'optimiser l'exploitation en prévision d'une cession éventuelle.

Certaines situations très spécifiques peuvent conduire à une estimation hors-norme et donc parfois très différente de vos attentes.

Un ensemble de valeurs d'estimation vous est indiqué dans ce rapport. Si la moyenne finale ne correspond pas à vos attentes, vous trouverez certainement parmi les fourchettes de valorisation un montant qui s'en approche.

Pour tout projet (patrimonial ou de transmission) ayant pour base la présente évaluation, nous vous recommandons de consulter également un conseil comptable ou juridique spécialisé pour obtenir un avis extérieur.

Le présent rapport et son contenu n'ont aucune valeur juridique. Sa nature est purement informative.



Qu'évalue ce rapport ? Un mot sur le fonds de commerce

La notion de Fonds de Commerce concerne l'activité en cours en intégrant le droit au bail et de nombreux autres facteurs. Le fonds de commerce est l'un des éléments d'actifs d'une entreprise.

Le Fonds de Commerce est donc un ensemble constitué par les éléments corporels (les agencements, installations et aménagements, le mobilier, matériel et outillage) et les éléments incorporels ('impalpables') : la clientèle et l'achalandage, le droit au bail, le nom commercial, l'enseigne, ainsi que les licences, les marques, brevets, dessins et modèles attachés au fonds.

Une affaire peut être transmise sous forme de fonds de commerce ou de titres de société (parts sociales ou actions).

Dans le domaine de la cession & acquisition la reprise d'un fonds de commerce inclut tous les éléments nécessaires à l'exploitation commerciale, mais exclut la reprise de la structure juridique de la société exploitant le fonds et donc de l'actif (trésorerie) et du passif (dettes) de celle-ci.

Méthode d'évaluation

Ce rapport a été réalisé sur la base des éléments renseignés par l'utilisateur, seul responsable de leur exactitude, et dont dépend la précision de l'évaluation que nous délivrons.

Cette évaluation a été effectuée grâce à notre algorithme de calcul, fruit d'une longue élaboration en prise directe avec la réalité du marché et en rupture avec les méthodes purement théoriques ou parcellaires. Notre expérience terrain nous a appris que la valeur d'une affaire ne tient pas qu'à des ratios comptables, à un emplacement ou aux seuls souhaits du cédant, mais doit constituer un juste équilibre entre ceux-ci et de nombreux autres facteurs, mais aussi l'approche de repreneurs potentiels, la finançabilité du projet et son équilibre économique global.



Notre méthode d'évaluation de fonds de commerce et de titres de société est donc étroitement liée à leur potentialité de transmission.

Pourquoi ?

Car quelle que soit l'origine du besoin d'un exploitant d'estimer la valeur de son affaire, la finalité reste - quelle qu'en soit sa forme et sa nature - la cession ou transmission (vente, don, transmission de patrimoine) à court, moyen ou long terme de son affaire. Cette valeur doit donc respecter avant tout des normes de marché, soit pour donner au cédant de réelles chances de trouver un repreneur, soit pour être cohérent avec les règles fiscales dans le cas de transmission ou de définition de patrimoine, et ainsi limiter le risque d'exposition à un redressement potentiel.

Notre estimation de l'affaire a été réalisée sur mesure, en intégrant toutes les facettes de l'exploitation : chiffre d'affaires, rentabilité, emplacement, état locatif, dynamique commerciale, aspects logistiques et ratios clefs. C'est une vision opérationnelle qui englobe toutes les méthodes partielles existantes et les complète par une démarche réaliste incontournable.

Ce rapport constitue une première approche informative, n'ayant ni valeur d'expert, ni valeur juridique. Il permet d'identifier les points de forces et les points de faiblesse de l'exploitation et indique des fourchettes de valeurs, dont l'estimation finale est la moyenne. Malgré notre volonté d'anticiper le maximum de cas de figure divers, il est possible que certains aspects très spécifiques de l'exploitation ne puissent être pris en compte dans la présente évaluation.

Nous recommandons donc, pour toute mise en place d'une stratégie de cession, patrimoniale ou autre, qui serait basée sur l'évaluation de l'affaire, de vous rapprocher de conseils comptables et juridiques, afin de leur soumettre ce rapport pour validation ou contre-étude.



1 Récapitulatif des éléments comptables

Années comptables de références



Exercices comptables renseignés : **2019 - 2020**

Exercices prévisionnels renseignés : **2021 - 2022**

Les chiffres (dernier exercice)



Chiffre d'affaires : **450 000 €**

Coût d'achat marchandises et matières premières : **130 000 €**

Autres achats et charges externes : **66 000 €**

Total impôts et taxes (hors impôt société) : **5 000 €**

CSG / CRDS exploitant : **4 000 €**

Total des rémunérations annuelles (salariés + dirigeant) : **160 000 €**

Total des charges sociales annuelles (salariés + dirigeant) : **60 000 €**

Autres achats et redevances : **500 €**

Résultat net : **43 000 €**

Rémunération annuelle du (des) dirigeant(s) : **40 000 €**

Charges sociales annuelle du (des) dirigeant(s) : **21 564 €**

Charges externes retraitées : **23 936 €**

Remontée holding du (des) dirigeant(s) : **0 €**



2

Principaux indicateurs d'exploitation

	2019	2020	2021	2022
Total HT des produits d'exploitation	388 000 €	450 000 €	485 000 €	540 000 €
Marge brute	269 000 €	320 000 €	345 000 €	384 000 €
Valeur ajoutée	216 000 €	254 000 €	274 000 €	304 800 €
Résultat net	36 000 €	43 000 €	55 000 €	75 000 €
Rentabilité retraitée	96 000 €	118 000 €	139 000 €	171 000 €

2022 : année prévisionnelle.

La rentabilité retraitée (EBE retraité) exprime la rentabilité réelle de l'affaire après analyse de la situation individuelle de l'exploitant, puis retraitement de postes ciblés, afin de neutraliser certains choix de gestion qui lui sont propres, sans toutefois impacter la bonne marche de l'exploitation.



3

Récapitulatif des éléments non-comptables

Rayonnement et implantation



Zone d'influence de l'affaire :

Rayonnement départemental (ou ville moyenne de 20.000 à 100.000 hab)

Qualité de secteur et de clientèle dans l'agglomération :

Clientèle de résidents - touristes - actifs / Centre-ville ou zone d'activité

Qualité d'implantation dans la rue :

Emplacement N°1 bis

Qualité du local



Largeur de facade (en mètres linéaires) : **8**

Local d'angle : **oui**

Local de plain-pied : **non**

Terrasse / jardin / terrain / piscine : **oui**

Réserve / espace de stockage : **oui**

Stationnement facile : **non**



Loyer et bail



Loyer annuel hors charges : **25 000 €**

Charges locatives annuelles : **0 €**

Taxe foncière : **0 €**

Date d'échéance du bail commercial : **05/11/2025**

Destination du bail commercial : **Spécifique à l'activité**

Un logement habitable est-il inclus dans le bail commercial : **oui**

L'activité est-elle soumise à plusieurs baux commerciaux : **non**

Normes et accessibilité



Accessibilité PMR : **Locaux aux normes ou dérogation écrite obtenue**

Conformité des installations électriques : **Contrôle annuel non effectué**

Conformité du système d'encaissement : **Logiciel certifié conforme par le fournisseur**

Extraction : **Extraction non nécessaire pour l'activité**

Matériel et agencements



Etat des locaux : **Rénovés il y a 1 à 4 ans**

Etat du matériel : **Changé il y a 1 à 3 ans**



Ratios-clefs



Nombre de salariés travaillant dans l'entreprise, hormis le dirigeant : **4**

Potentiel de développement du chiffre d'affaires sur 3 ans : **20%**

Ancienneté d'exploitation de l'affaire : **Entre 4 et 7 ans**

Nombre de jours d'ouverture dans l'année : **310**

50% ou plus du CA sont-ils réalisés par 1 à 3 clients : **non**

L'exploitant est-il franchisé / adhérent / concessionnaire / licencié d'une enseigne : **non**

Données complémentaires



E-réputation :

Avis Google : **4.3**

L'activité nécessite un diplôme, une certification, une carte professionnelle ou une licence (hormis Lic III et IV et agréments buraliste)



4

Points forts et points faibles de l'affaire

L'emplacement

TAILLE D'AGGLOMERATION & RAYONNEMENT



Force :

La zone d'influence de l'affaire est relativement étendue, soit par une offre de service non-cantonnée à des limites géographiques, soit par une taille d'agglomération propice à attirer des repreneurs nécessitant un flux annuel de clientèle soutenu, ainsi que de réelles capacités de développement basées sur le volume de la zone de chalandise.

Faiblesse :

Si l'affaire est située dans un environnement de travail semi-urbain ou urbain, cela peut potentiellement être considéré comme moins agréable qu'en village ou petite ville, avec généralement une concurrence marquée et une clientèle plus volatile.

QUALITE DE SECTEUR ET DE CLIENTELE



Force :

L'implantation de l'affaire attire une clientèle diversifiée, généralement la plus facile à travailler, permettant de déployer une offre variée avec un panier moyen flexible allant de médian à haut-de-gamme selon l'offre proposée. Cette clientèle est la cible de nombreuses enseignes.



QUALITE D'IMPLANTATION DANS LA RUE



Force :

L'affaire bénéficie d'un emplacement dont le poids locatif doit être raisonnable. Ce type d'emplacement est susceptible de convenir à une partie importante de repreneurs potentiels.

Faiblesse :

L'affaire bénéficie d'une visibilité et de flux de clientèle standards, mais qui peuvent être aléatoires. Cela oblige à proposer une offre adaptée et un service différenciant pour réaliser un volume d'activité soutenu face à la concurrence.



Le local commercial

POSITION D'ANGLE



Force :

Le local d'activité bénéficie d'une situation en angle de rue, et ainsi d'une visibilité supérieure à la moyenne. C'est un atout recherché.

LARGEUR DE FACADE



Force :

La visibilité du local est favorisée par une largeur de façade supérieure à la moyenne admise (minimum 5m) pour capter efficacement l'attention des passants.

REPARTITION DES LOCAUX



Faiblesse :

Le local d'activité sur plusieurs niveaux impose des contraintes techniques, commerciales et donc financières sur les flux de production et de circulation des employés et/ou de la clientèle.

TERRASSE (ou JARDIN, TERRAIN, PISCINE)



Force :

La terrasse (ou jardin, terrain ou piscine) constitue un atout pour l'attractivité de la clientèle et la génération directe ou indirecte de chiffre d'affaires.



CAPACITE DE STOCKAGE



Force :

La réserve de stockage constitue un atout pour la facilité et le confort d'exploitation.

STATIONNEMENT CLIENTELE



Faiblesse :

L'affaire ne bénéficiant pas d'espace de stationnement assuré pour la clientèle, cette contrainte peut constituer un frein pour le volume d'exploitation.



L'état locatif

TAUX D'EFFORT (POIDS DU LOYER)



Force :

Par rapport au chiffre d'affaires actuel, la charge locative (loyer + charges + taxe foncière) constitue un poids limité, contribuant à une bonne maîtrise des charges de fonctionnement. C'est un atout pour un repreneur potentiel.

ECHEANCE DU BAIL



Force :

Le bail commercial arrive à échéance dans plus de 3 ans. Plus son échéance est lointaine, plus cette sécurité temporelle est rassurante et susceptible de favoriser les négociations avec un repreneur potentiel.

DESTINATION DU BAIL



Faiblesse :

En autorisant spécifiquement l'activité exercée dans le local, le bail commercial limite le potentiel de diversification, à moins que les locaux ne soient de type monovalent (une seule activité possible, comme un hôtel par exemple), et dans ce cas le bail n'est plus protégé par les dispositions de la loi Pinel.



LOGEMENT INCLUS AU BAIL



Force :

Le bail commercial inclut officiellement un logement de fonction. Dans la mesure où il est habitable, ce confort constitue une économie substantielle dans les charges de fonctionnement.



Les normes et les agencements

CONFORMITE DE L'ACCESSIBILITE PMR



Force :

Le local respecte les normes d'accessibilité (avec ou sans dérogation totale ou partielle), un document écrit le confirmant. Tout est donc en règle. C'est un atout important pour un repreneur potentiel.

CONFORMITE DES INSTALLATIONS ELECTRIQUES



Faiblesse :

Le local ne respecte pas l'obligation de contrôle annuel des installations électriques. Ce point constituera une difficulté certaine dans une transmission. Le montant de la visite de contrôle et des travaux probables de mise aux normes électriques entrera sans doute dans la négociation.

CONFORMITE DU SYSTEME D'ENCAISSEMENT



Force :

Le système d'encaissement respecte l'article 88 de la loi dite « anti-fraude », son logiciel ayant été certifié conforme par son fournisseur. Ce point rassurera un repreneur potentiel.



ETAT DES LOCAUX



Force :

Le local a bénéficié de rénovations dans un passé relativement récent. C'est un atout pour qu'un repreneur puisse projeter sa future exploitation sans nécessiter de gros travaux.

Faiblesse :

Si le local ne nécessite pas de gros travaux, un repreneur considèrera probablement que quelques rafraîchissements sont nécessaires.

ETAT DU MATERIEL D'EXPLOITATION



Force :

Le matériel d'exploitation est relativement récent et bien entretenu. C'est un atout pour qu'un repreneur puisse projeter sa future exploitation sans nécessiter d'investissements important sur ce point.



Ratios-clefs

PROPORTION DU RESULTAT NET SUR CHIFFRE D'AFFAIRES



Force :

Le résultat net moyen est positif et se situe dans les standards de rentabilité comptable. Au-delà de la rentabilité retraitée, cet indicateur comptable sera pris en compte favorablement dans l'étude du dossier de reprise par les partenaires d'un repreneur potentiel (notamment les banques).

PROPORTION DE MASSE SALARIALE (HORS DIRIGEANT)



Force :

La masse salariale se situe dans la moyenne et pèse de manière classique sur les charges de fonctionnement.

VOLUME DE CHIFFRE D'AFFAIRES PAR EMPLOYE



Force :

Le chiffre d'affaires moyen réalisé par employé se situe dans les standards moyens. La masse salariale ne représentant pas un poids excessif par rapport au chiffre d'affaires global, cela sera de nature à rassurer un repreneur potentiel.



POTENTIEL D'EVOLUTION DE CHIFFRE D'AFFAIRES SUR 3 ANS



Force :

L'affaire possède un fort potentiel de croissance, l'affaire pouvant encore être nettement optimisée. Cela constitue un atout pour un repreneur potentiel et ses partenaires (notamment les banques), qui visent un potentiel de développement de 10% à 15% minimum.

PERENNITE DE L'EXPLOITATION



Force :

L'affaire est exploitée depuis plus de quatre ans. Elle entre dans sa phase de vitesse de croisière. Le recul sur l'activité montre une pérennité rassurante pour un repreneur potentiel et ses partenaires (notamment les banques).

FREQUENCE D'OUVERTURE / FONCTIONNEMENT



Faiblesse :

L'affaire est en fonctionnement permanent à l'exception d'un jour par semaine ou moins. Le peu de fermeture induit une qualité de vie restreinte pour l'exploitant (sauf s'il délègue à l'équipe pour se dégager du temps libre), un potentiel de développement faible sur l'élargissement des plages d'ouvertures, et des charges de personnel alourdies par une activité quasi- ininterrompue.



DIVERSITE DE CLIENTELE



Force :

Le chiffre d'affaires est réalisé sur une diversité sécuritaire de clients. Cela limite donc fortement le risque de perte d'une partie significative du volume d'activité. Cela est de nature à rassurer un repreneur potentiel.

E-REPUTATION



Force :

La moyenne des avis en ligne sur l'affaire reflète une E-réputation favorable. Cela rassurera un repreneur potentiel sur la gestion de l'affaire et sa valeur.

DIPLOME / CERTIFICATION / LICENCE



Faiblesse :

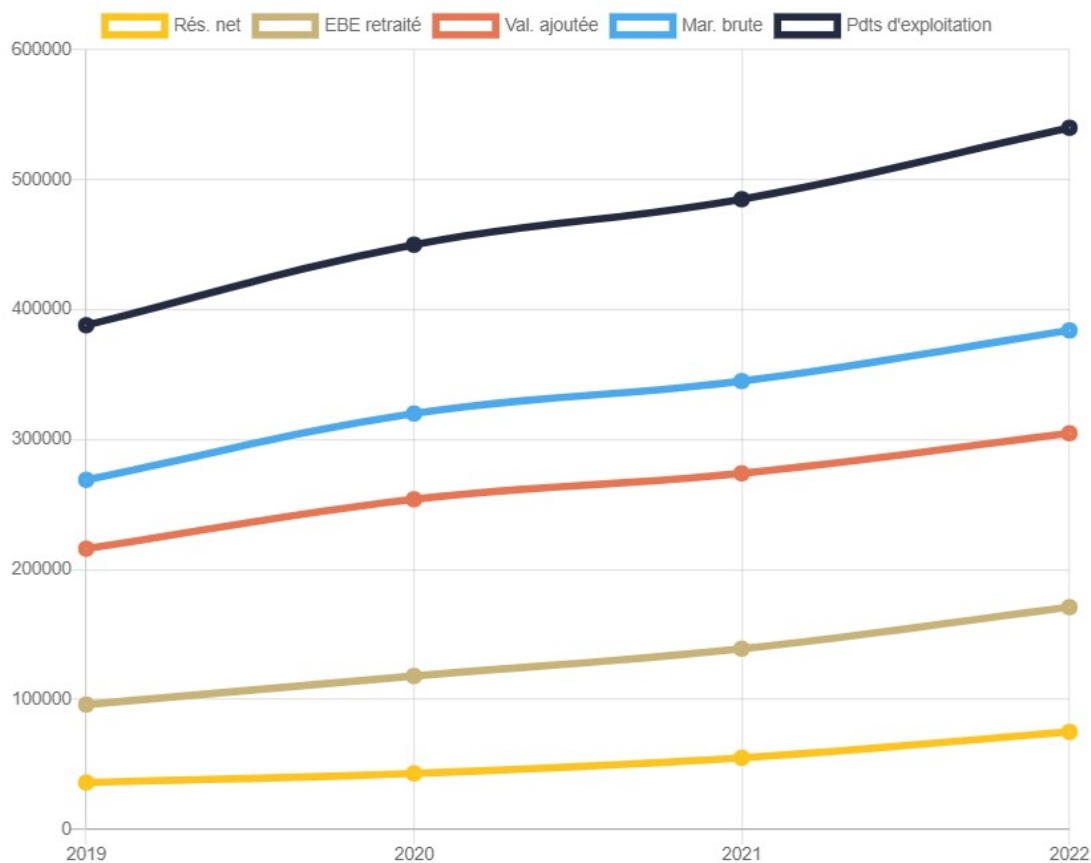
L'accession à l'activité n'étant possible que par l'obtention d'un diplôme, d'une certification, d'une carte professionnelle ou d'une licence dépendant d'un savoir-faire, cela réduit le nombre de repreneurs potentiels, et donc la capacité de négociation du cédant sur la valeur de l'affaire.



5

Les indicateurs de performance

Evolution de l'activité

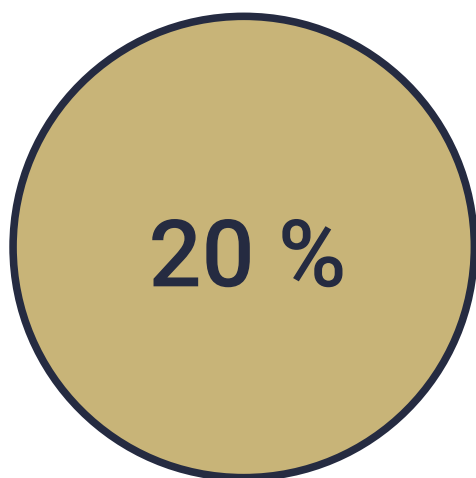


2022 : année prévisionnelle.

	2019	2020	2021	2022
Total HT des produits d'exploitation	388 000 €	450 000 €	485 000 €	540 000 €
Marge brute	269 000 €	320 000 €	345 000 €	384 000 €
Valeur ajoutée	216 000 €	254 000 €	274 000 €	304 800 €
Résultat net	36 000 €	43 000 €	55 000 €	75 000 €
Rentabilité retraitée	96 000 €	118 000 €	139 000 €	171 000 €



Potentiel de croissance estimé sur 3 ans



Pourcentage estimé d'évolution des produits
d'exploitation par rapport à l'année N-1

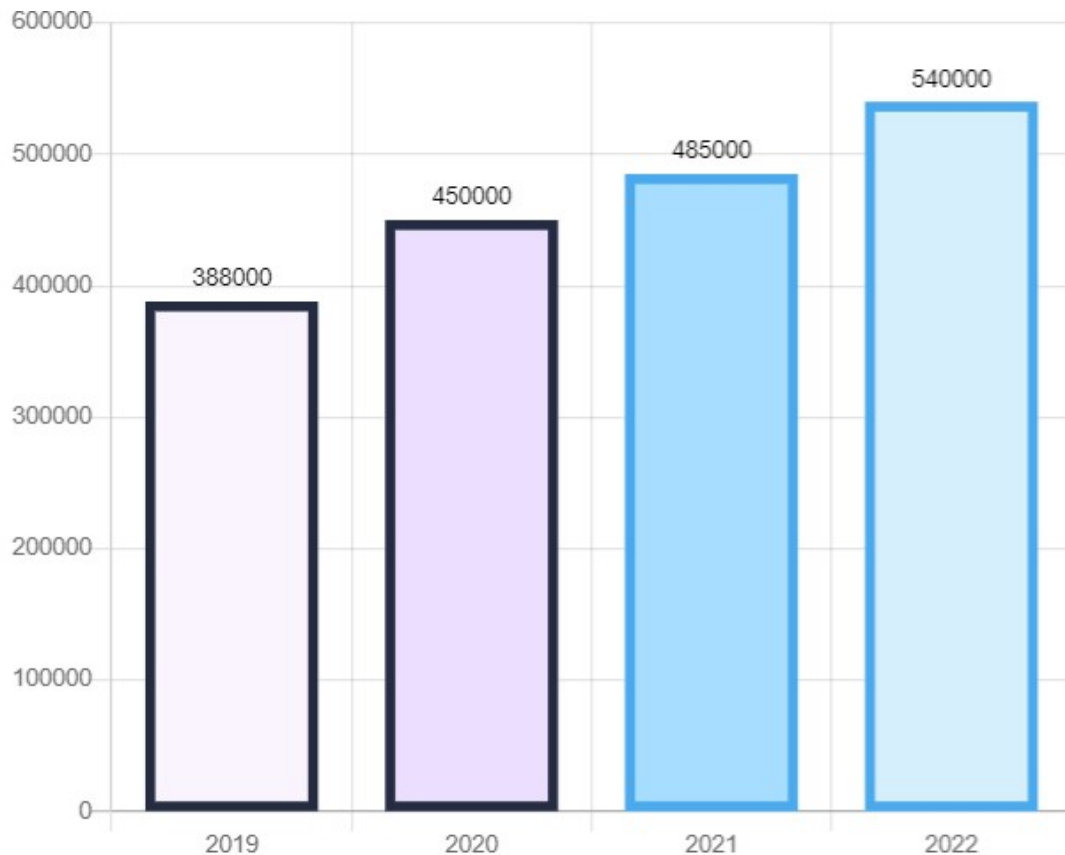


Volume d'augmentation estimé des produits
d'exploitation par rapport à l'année N-1

Le potentiel de croissance moyenne estimé est conséquent et de nature à résolument motiver un repreneur potentiel, dans la mesure où les pistes de croissance sont clairement identifiées et réalistes. Considérant la perte naturelle d'une partie de la clientèle lors de la transmission, le repreneur dispose toutefois d'une marge de progression solide.



L'évolution du volume d'affaires



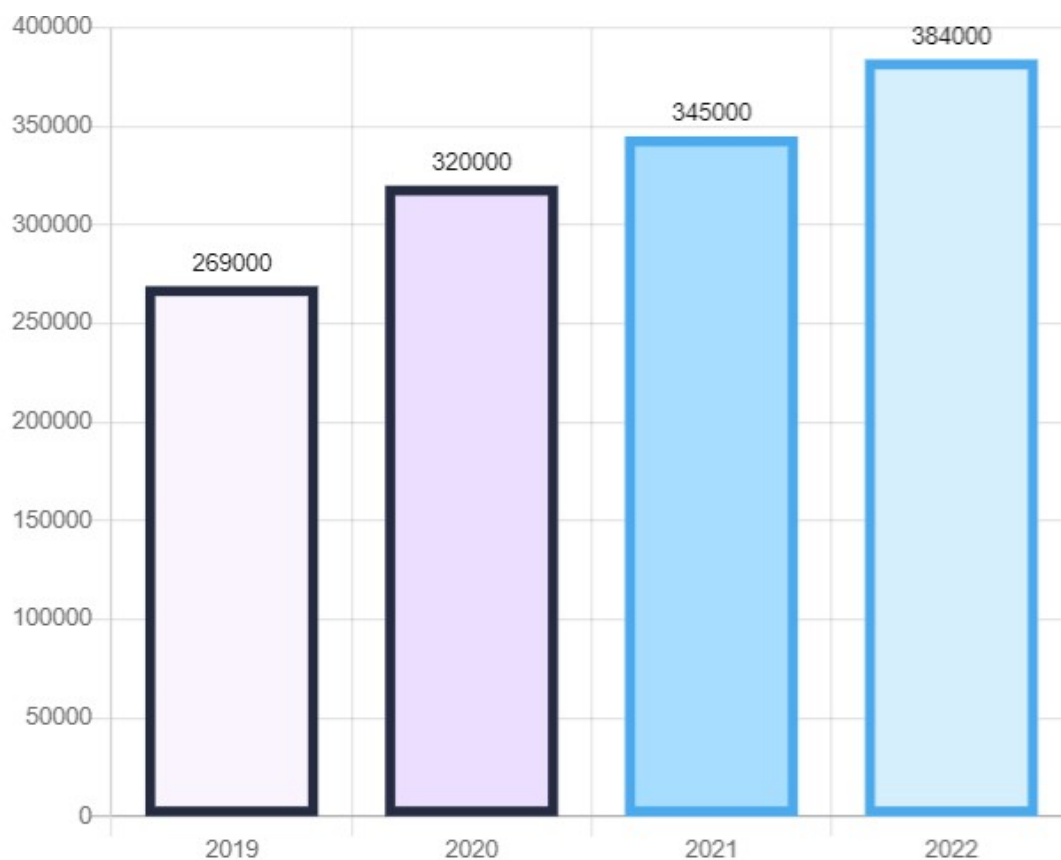
2022 : année prévisionnelle.

L'évolution du volume d'affaires est un indicateur qui permet au repreneur potentiel de mesurer :

- . Dans un cas (favorable) la pérennité, la stabilité ou la progression constante du volume d'activité de l'affaire, ce qui aura tendance à le rassurer, ainsi que ses partenaires financiers.
- . Dans un autre cas (défavorable) la volatilité, la progression négative ou inégale du volume d'activité de l'affaire, ce qui aura tendance à l'alerter, ainsi que ses partenaires financiers, sur la gestion de l'exploitation.



L'évolution de la marge brute



2022 : année prévisionnelle.

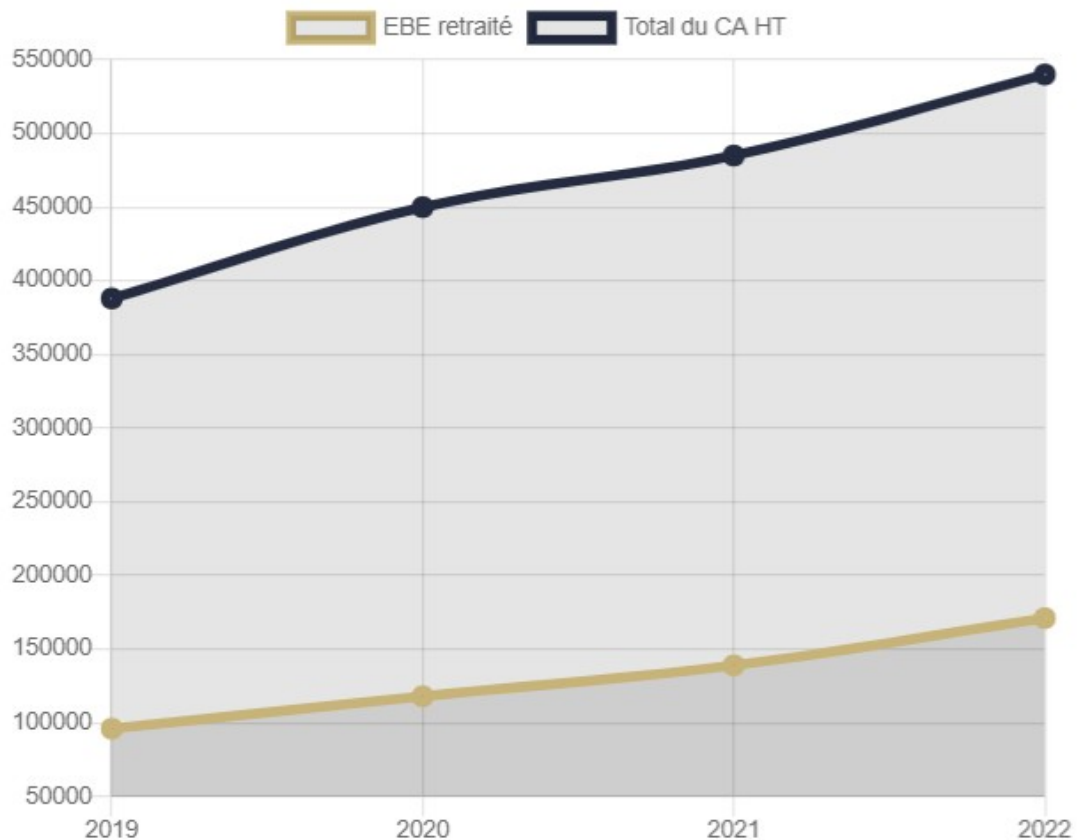
L'évolution de la marge brute est un indicateur qui permet au repreneur potentiel de mesurer :

. Dans un cas (favorable) apprécier la bonne gestion des coûts marchandises et matières premières dans la durée, ainsi que les fluctuations de ces coûts. La stabilité ou la progression constante de la marge brute aura tendance à le rassurer, ainsi que ses partenaires financiers.

. Dans un autre cas (défavorable) s'interroger sur la gestion passive (ou mauvaise) des coûts marchandises et matières premières dans la durée et sur la possibilité et la manière d'y apporter des correctifs. La progression négative ou inégale de la marge brute aura tendance à l'alerter, ainsi que ses partenaires financiers, sur la gestion de l'exploitation ou la volatilité de l'activité-même.



L'évolution de la rentabilité (EBE retraité)



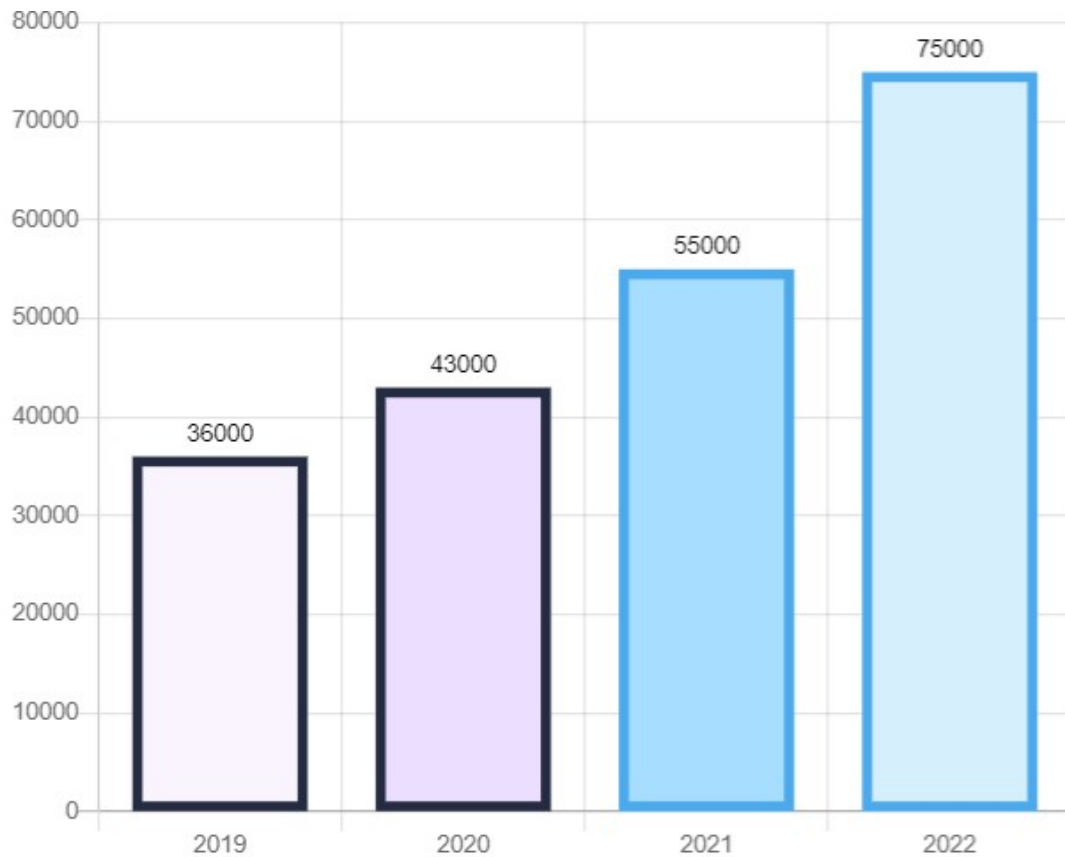
2022 : année prévisionnelle.

L'évolution de la rentabilité retraitée et de sa proportion par rapport au volume d'affaires sont des indicateurs qui permettent au repreneur potentiel de :

- Dans un cas (favorable) mesurer la bonne maîtrise de l'ensemble des coûts dans la durée, mais aussi les fluctuations harmonieuses de la rentabilité par rapport aux fluctuations de chiffre d'affaires. La stabilité ou la progression constante de l'EBE retraité et de son taux de rentabilité est un gage de solidité.
- Dans un cas (défavorable) s'interroger sur la maîtrise passive (ou mauvaise) de l'ensemble des coûts et sur la possibilité et la manière d'y apporter des correctifs. Les fluctuations erratiques ou négatives du taux de rentabilité par rapport au chiffre d'affaires sont pour le repreneur un facteur d'alerte sur la gestion de l'exploitation ou la volatilité de l'activité-même.



L'évolution du résultat net



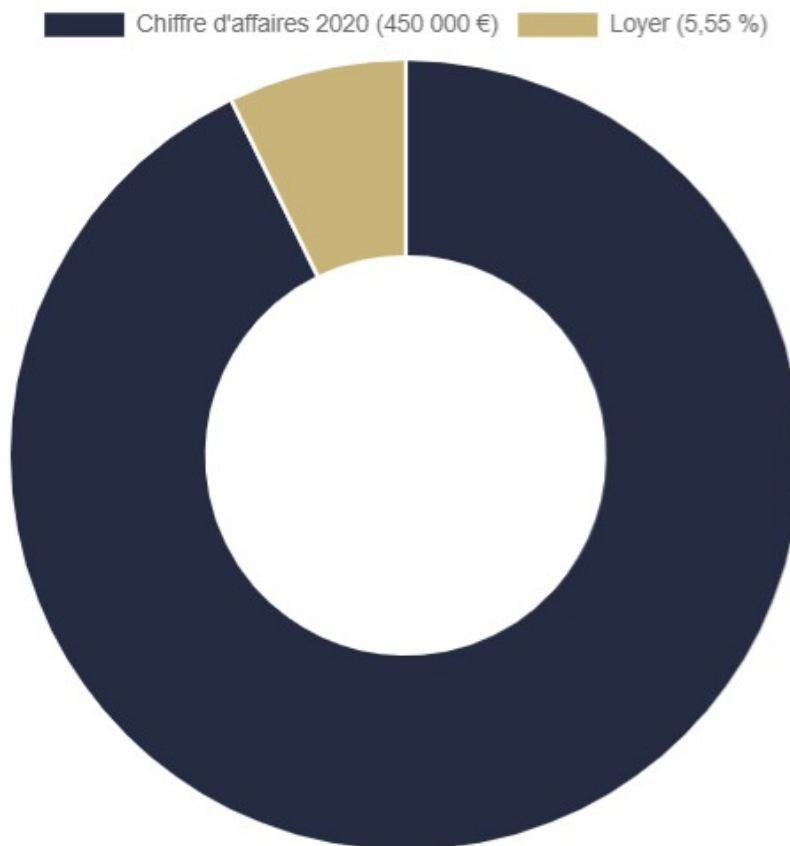
2022 : année prévisionnelle.

L'évolution du résultat net et de son taux par rapport au volume d'affaires sont des indicateurs qui permettent au repreneur potentiel de :

- Mesurer la performance globale comptable de l'entreprise avant retraitements.
- Evaluer les montant des distributions possibles de dividendes.
- Jauger le montant d'imposition moyen.
- Anticiper des stratégies fiscales en considérant les bénéfices ou déficits reportables au passif du bilans.



Le taux d'effort

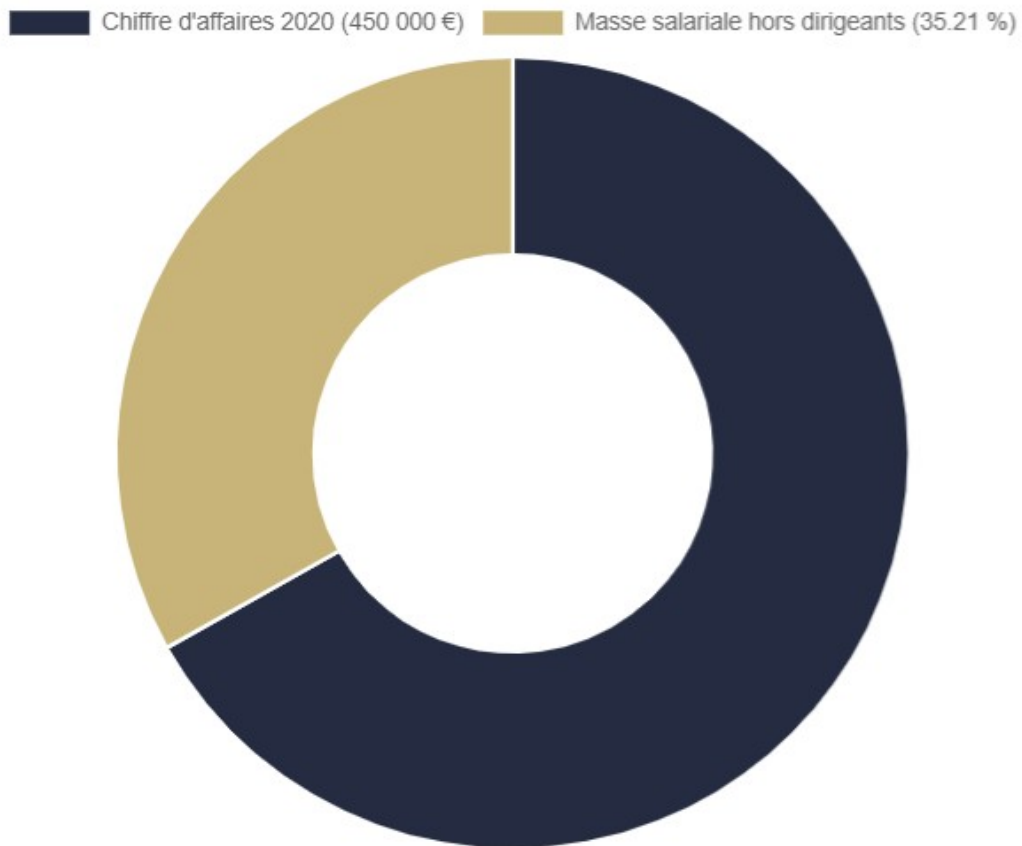


Le taux d'effort représente le poids de la charge locative globale (loyers + charges + taxe foncière + droits de voirie) par rapport au chiffre d'affaires que réalise l'exploitation.

En fonction de la dépendance de l'activité à un local commercial, cet indicateur peut être un facteur décisionnel important pour le repreneur potentiel, car le loyer est une charge incompressible d'une part, et en hausse constante d'autre part.



Le taux de masse salariale



Le taux de masse salariale représente le poids des salaires (salaires bruts + charges sociales) des employés par rapport au chiffre d'affaires que réalise l'exploitation.

Cet indicateur est un facteur décisionnel important pour le repreneur potentiel, qui devra prévoir une masse salariale cohérente pour réaliser un chiffre d'affaires au moins équivalent au vôtre, en tenant compte du poste qu'il occupera, de son expérience et de ses compétences.



6 L'estimation

En fonction des divers éléments que vous avez renseignés, nous évaluons le fonds de commerce de BOULANGERIE DE LA VIEILLE VILLE à :

314 961 €

Cette valeur est une moyenne des prises en compte de différents indicateurs, ayant abouti aux valeurs suivantes :

Sur la base du volume d'activité moyen ⁽¹⁾

la valeur du fonds de commerce se situe dans la fourchette suivante :

Basse	Médiane	Haute
335 746 €	359 728 €	383 710 €

Soit une proportion médiane du CA de : 77,24 %

Sur la base de la rentabilité moyenne ⁽²⁾

la valeur du fonds de commerce se situe dans la fourchette suivante :

Basse	Médiane	Haute
269 884 €	296 872 €	323 860 €

Soit un coefficient médian d'EBE retraité de : 2,27

Sur la base de la rentabilité proportionnelle au volume d'activité ⁽³⁾

la valeur du fonds de commerce se situe dans la fourchette suivante :

Basse	Médiane	Haute
259 454 €	288 282 €	317 110 €



Comprendre votre estimation

Les fourchettes de valeur sont calculées à partir de la totalité des facteurs (comptables et non-comptables) que vous avez renseignés.

Chacun de ces facteurs impacte indépendamment l'évaluation globale en fonction de son importance.

La moyenne de chiffre d'affaire annuel HT

(1) La moyenne des chiffres d'affaires HT traduit le volume d'affaire que l'exploitation a été (N-1 et N-2) ou sera (N et N+1) capable de réaliser. Cet indicateur-phare est soumis à un coefficient multiplicateur dépendant à la fois du type d'activité et de l'ensemble des facteurs (implantation, attributs, ratios-clés, etc.), qui jouent un rôle pondérateur (à la hausse ou à la baisse, selon).

La moyenne de rentabilité retraitée

(2) La moyenne des EBE retraités traduit la moyenne des rentabilités réelles annuelles dégagées par l'exploitation, et donc sa finançabilité. L'on adopte ainsi l'approche d'un repreneur potentiel, qui devra à la fois financer la reprise du fonds et dégager une rémunération pour vivre de son travail. Cet indicateur essentiel est soumis à un coefficient multiplicateur spécifique à chaque activité et ajusté par l'ensemble des facteurs pondérateurs.



La rentabilité moyenne rapportée au volume d'affaire moyen

(3) La rentabilité moyenne rapportée au volume d'affaire moyen met en perspective la rentabilité de l'affaire et son chiffre d'affaires, précédemment traités individuellement. En évaluant ainsi l'attractivité de l'affaire, l'on valorise donc mieux une exploitation dégagant une meilleure rentabilité qu'une autre affaire à chiffre d'affaires égal, ou dégagant une rentabilité égale pour un chiffre d'affaires inférieur.

Les stocks

A la valeur finale du fonds de commerce, il faut ajouter la valeur des stocks réels au jour de la cession. Ils ne sont pas compris dans le fonds de commerce.

Une estimation n'est pas un prix de vente

Dans un projet de cession de l'affaire, il est fondamental de prendre en compte différentes approches complémentaires. La valeur finale (prix effectif de cession) est le point de rencontre entre cédant et repreneur (et ses conseils comptables juridiques et financiers, dont l'avis compte dans la validation du prix).

Dans un projet autre qu'une transaction, l'exploitant, bien que conseillé et encadré par des normes fiscales et de bon sens, reste seul décisionnaire de la valeur de son bien et se situera plus librement dans les fourchettes de valeurs.



Précautions quant au calcul réalisé sur la valeur du fonds de commerce

Un certain nombre de facteurs peuvent impacter la concordance entre le résultant de l'estimation et le futur prix effectif de cession du fonds de commerce :

Éléments inhérents au bien

Tels que :

- . L'attrait que représente celle-ci pour des acquéreurs potentiels
- . L'impératif de cession
- . Plus globalement d'éventuels atouts ou défauts fortement disruptifs de l'affaire ou du bien par rapport à des normes classiques de marché

Éléments externes au bien

Tels que :

- . Les fluctuations des paramètres du marché
- . Les prix de cession effectifs
- . Plus globalement d'éventuels paramètres géographiques, conjoncturels, sociaux ou métier, qui seraient fortement disruptifs par rapport à des normes classiques de marché



La fixation du prix que le vendeur pense être en mesure d'obtenir dans le cadre d'une cession relève de son entière décision. Pour cela il est conseillé au vendeur, outre se baser sur le résultat d'estimation fourni par ce rapport, de se rapprocher de ses conseils habituels, ainsi que de faire appel à sa propre perception du marché et de la valeur de son bien.

Rappelez-vous toujours une règle d'or en affaire : au-delà de toutes les estimations possibles, le prix final est celui où se rejoignent acquéreur et cédant

Le prix effectif de vente du fonds de commerce ne pourra en aucun cas nous être opposé.

Nous vous invitons à consulter la fiche de lecture de votre rapport d'évaluation pour plus d'informations sur la manière d'interpréter et d'utiliser votre évaluation.

A quoi ce rapport peut désormais vous servir ?

- Avoir une base de valeur pour engager des négociations dans l'optique de vendre l'affaire à court terme
- Optimiser l'exploitation en améliorant dans la mesure du possible ses faiblesses mises en lumière
- Prévoir des stratégies commerciales, comptables ou fiscales à mettre en place pour envisager la vente de l'affaire à moyen ou long terme
- Approcher des partenaires bancaires pour solliciter des financements de soutien et de développement



La valeur indiquée dans ce rapport diffère de vos attentes ?

Vous vous attendiez à une valeur inférieure ?

Personne ne connaît mieux l'affaire que l'exploitant lui-même. Bien que nous ayons tenu compte d'un grand nombre de facteurs pour réaliser cette évaluation, il est probable que des facteurs additionnels que nous ne connaissons pas (par exemple la forte personnalisation de l'affaire, ou des habitudes de consommation propres à l'implantation) viennent affecter la valeur de l'affaire à la baisse.

Vous vous attendiez à une valeur supérieure ?

En tant qu'exploitant, maître à bord de l'affaire, l'on y a consacré temps et énergie considérables. De ce fait il est normal que l'on y affecte une valeur difficile à calculer, que l'on pourrait nommer valeur du travail ou valeur sentimentale. Cette valeur ne peut cependant pas être prise en compte dans l'évaluation du fonds de commerce. Si d'autres affaires ont pu être cédées à un prix « hors marché » relevant de ratios significativement supérieurs, rappelez-vous que nous avons pour objectif de livrer une évaluation réaliste, permettant, dans un projet de cession de l'affaire, d'obtenir les meilleures probabilités de trouver un repreneur dans des conditions de faisabilité convergentes pour les 2 parties.

Cependant, il est également possible que malgré toutes nos précautions et l'anticipation du plus grand nombre de cas de figure existants, des facteurs additionnels intrinsèques à l'affaire, que nous ne pouvons pas identifier, viennent affecter la valeur de l'affaire à la hausse.

