

LA CENTRALE DE NETTOYAGE

Sas SPEPROP

Nettoyage - Nettoyage industriel

Siret 01201301400010

Titres de société - Rapport d'estimation

7 Chemin des Silos 31100 Toulouse



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 les titres de société

La valeur d'entreprise représente la valeur de son actif économique. Elle est généralement calculée à partir de la valeur de ses capitaux propres auxquels l'on ajoute sa dette financière nette. Cette valeur est peu représentative en matière de cession (sauf minoritaire entre actionnaires) et sert surtout en interne ou vis-à-vis de l'administration fiscale.

C'est donc la valeur des titres de société qui fait l'objet de ce rapport, car une affaire peut être transmise sous forme de fonds de commerce ou de titres de société (parts sociales ou actions).

La valeur des titres de société est calculée à partir de la valeur du fonds de commerce, et en prenant en compte des éléments d'actif et de passif. Dans le cas d'une cession de titres il ne s'agit plus seulement de céder le fonds de commerce, mais toute l'entité juridique (la société) qui le détient, avec son actif et son passif.

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 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 des titres de société a été réalisée sur mesure, en intégrant toutes les facettes de l'exploitation : chiffre d'affaires, rentabilité, emplacement, état locatif, dynamique commerciale, aspects logistiques, ratios clefs et éléments d'actif et passif du bilan. 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 des titres de société, 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)



Bilan actif et passif :

Immobilisations financières : **76 000 €**

Actif circulant : **1 120 000 €**

Dettes : **598 000 €**

Comptes courants d'associés : **95 000 €**

Compte de résultat :

Chiffre d'affaires : **4 550 000 €**

Coût d'achat marchandises et matières premières : **93 700 €**

Autres achats et charges externes : **3 125 000 €**

Total impôts et taxes (hors impôt société) : **97 500 €**

CSG / CRDS exploitant : **0 €**



Total des rémunérations annuelles (salariés + dirigeant) : **745 000 €**

Total des charges sociales annuelles (salariés + dirigeant) : **279 000 €**

Autres achats et redevances : **2 000 €**

Résultat net : **169 000 €**

Rémunération annuelle du (des) dirigeant(s) : **50 000 €**

Charges sociales annuelle du (des) dirigeant(s) : **20 000 €**

Charges externes retraitées : **20 000 €**

Remontée holding du (des) dirigeant(s) : **60 000 €**

2 Principaux indicateurs d'exploitation

	2019	2020	2021	2022
Total HT des produits d'exploitation	3 820 000 €	4 550 000 €	4 880 000 €	5 235 500 €
Marge brute	3 751 000 €	4 456 300 €	4 779 504 €	5 127 683 €
Valeur ajoutée	1 161 000 €	1 331 300 €	1 410 504 €	1 551 683 €
Résultat net	123 000 €	169 000 €	198 000 €	232 000 €
Rentabilité retraitée	284 500 €	357 800 €	403 600 €	476 000 €

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.

Immobilisations financières	Actif circulant	Dettes	Comptes courants d'associés
76 000 €	1 120 000 €	598 000 €	95 000 €



3

Récapitulatif des éléments non-comptables

Rayonnement et implantation



Zone d'influence de l'affaire :

Rayonnement régional et au-delà (ou grande ville > 100.000 hab)

Loyer et bail



Loyer annuel hors charges : **125 000 €**

Charges locatives annuelles : **0 €**

Taxe foncière : **0 €**

Date d'échéance du bail commercial : **01/02/2027**

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

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

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

Matériel et agencements



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



Ratios-clefs



Nombre de salariés travaillant dans l'entreprise, hormis le dirigeant : **56**

Potentiel de développement du chiffre d'affaires sur 3 ans : **15%**

Ancienneté d'exploitation de l'affaire : **Plus de 7 ans**

Nombre de jours d'ouverture dans l'année : **360**

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 : **4.5**

L'activité ne nécessite pas 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 large, soit par une offre de service non-cantonnée à des limites géographiques, soit par une taille d'agglomération très propice à attirer des repreneurs nécessitant un flux annuel de clientèle élevé, ainsi que de fortes capacités de développement basées sur le volume de la zone de chalandise.

Faiblesse :

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



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 des 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.



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. Au-delà de la rentabilité retraitée, cet indicateur comptable sera pris en compte dans l'étude du dossier de reprise par les partenaires d'un repreneur potentiel (notamment les banques).

Faiblesse :

Bien que positif, le résultat net moyen reste en deçà des standards et peut peser défavorablement 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 est maîtrisée et ne représente pas un poids déraisonnable dans les charges de fonctionnement. Cet indicateur est positif pour un repreneur potentiel.

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 potentiel de croissance motivant, l'affaire pouvant encore être 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 sept ans. Elle est en vitesse de croisière et le remboursement de l'emprunt bancaire est terminé, s'il y en avait un lors de la reprise ou de la création. Le recul sur l'activité montre une pérennité solide pour un repreneur potentiel et ses partenaires (notamment les banques).

FREQUENCE D'OUVERTURE / FONCTIONNEMENT



Faiblesse :

L'affaire est en fonctionnement 365 jours par an ou presque. L'absence de fermeture induit une qualité de vie limitée pour l'exploitant (sauf s'il délègue à l'équipe pour se dégager du temps libre), un potentiel de développement nul sur l'élargissement des plages d'ouvertures, et des charges de personnel alourdies par une activité 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 est excellente. Cela impactera favorablement l'opinion d'un repreneur potentiel sur la gestion de l'affaire et sa valeur.

DIPLOME / CERTIFICATION / LICENCE



Force :

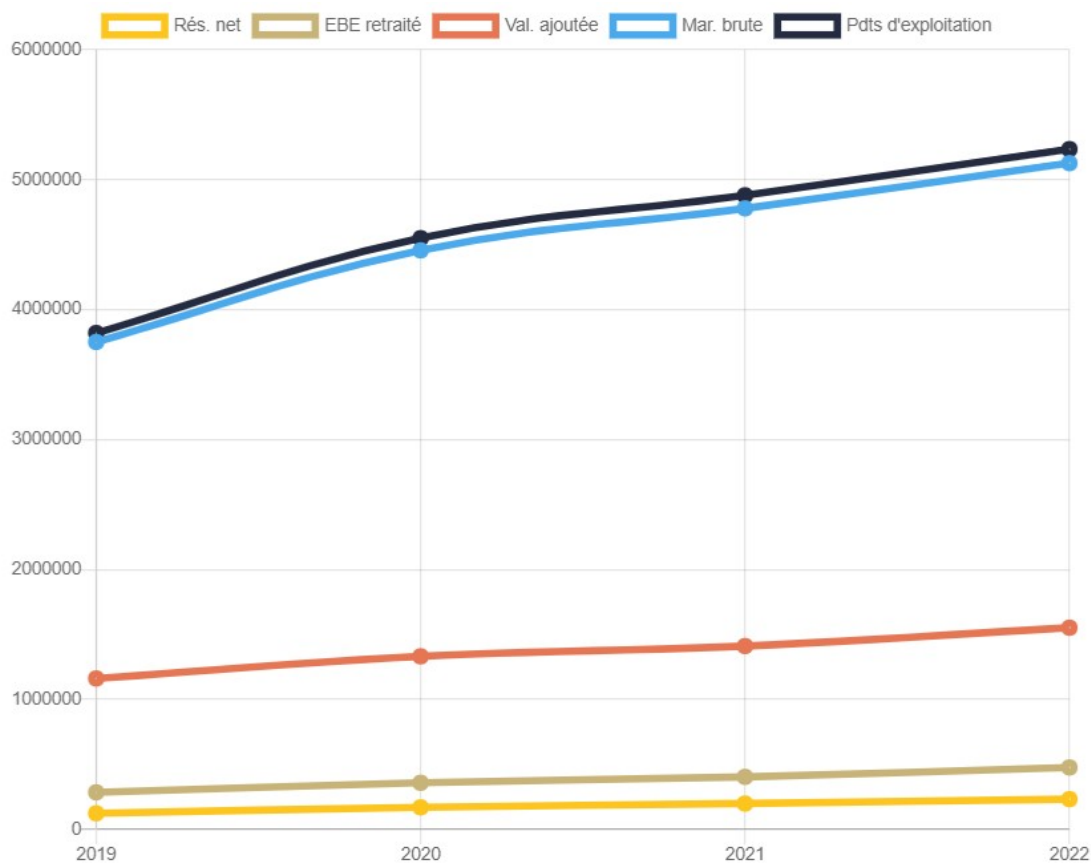
L'accession à l'activité n'étant pas soumis à l'obtention d'un diplôme, d'une certification, d'une carte professionnelle ou d'une licence dépendant d'un savoir-faire, cela ne limite donc pas le nombre de repreneurs potentiels.



5

Les indicateurs de performance

Evolution de l'activité



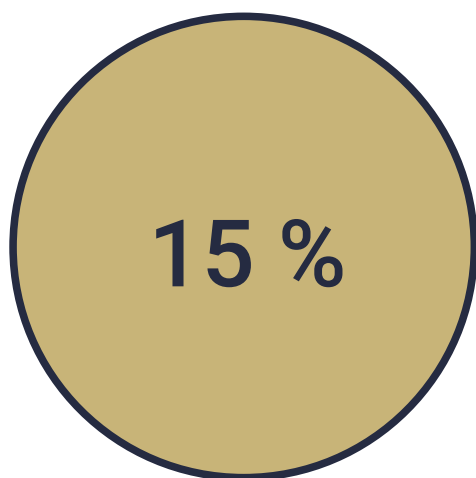
2022 : année prévisionnelle.

	2019	2020	2021	2022
Total HT des produits d'exploitation	3 820 000 €	4 550 000 €	4 880 000 €	5 235 500 €
Marge brute	3 751 000 €	4 456 300 €	4 779 504 €	5 127 683 €
Valeur ajoutée	1 161 000 €	1 331 300 €	1 410 504 €	1 551 683 €
Résultat net	123 000 €	169 000 €	198 000 €	232 000 €
Rentabilité retraitée	284 500 €	357 800 €	403 600 €	476 000 €

Immobilisations financières	Actif circulant	Dettes	Comptes courants d'associés
76 000 €	1 120 000 €	598 000 €	95 000 €



Potentiel de croissance estimé sur 3 ans



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

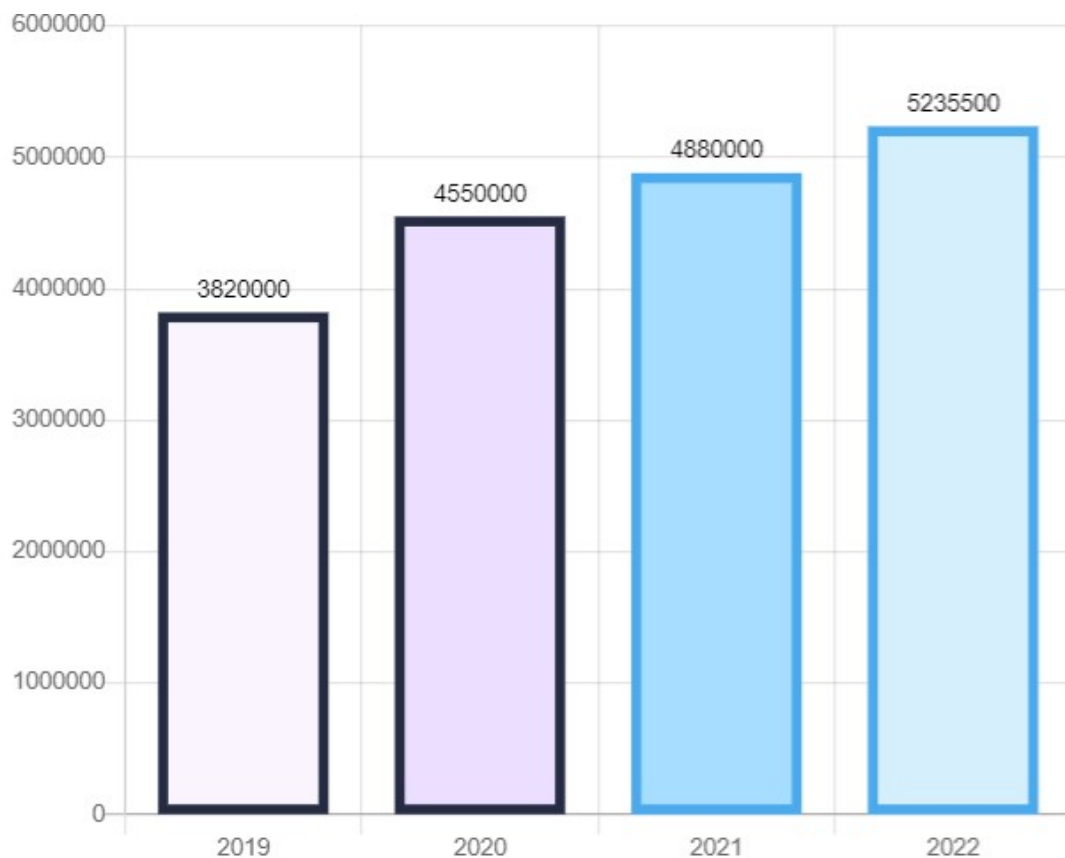


Volume d'augmentation estimé des produits
d'exploitation par rapport à l'année N-1

Le potentiel de croissance moyenne estimé est suffisamment solide pour 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 intéressante.



L'évolution du volume d'affaires



2022 : année prévisionnelle.

L'évolution du volume d'affaires est un indicateur qui permet à le 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.

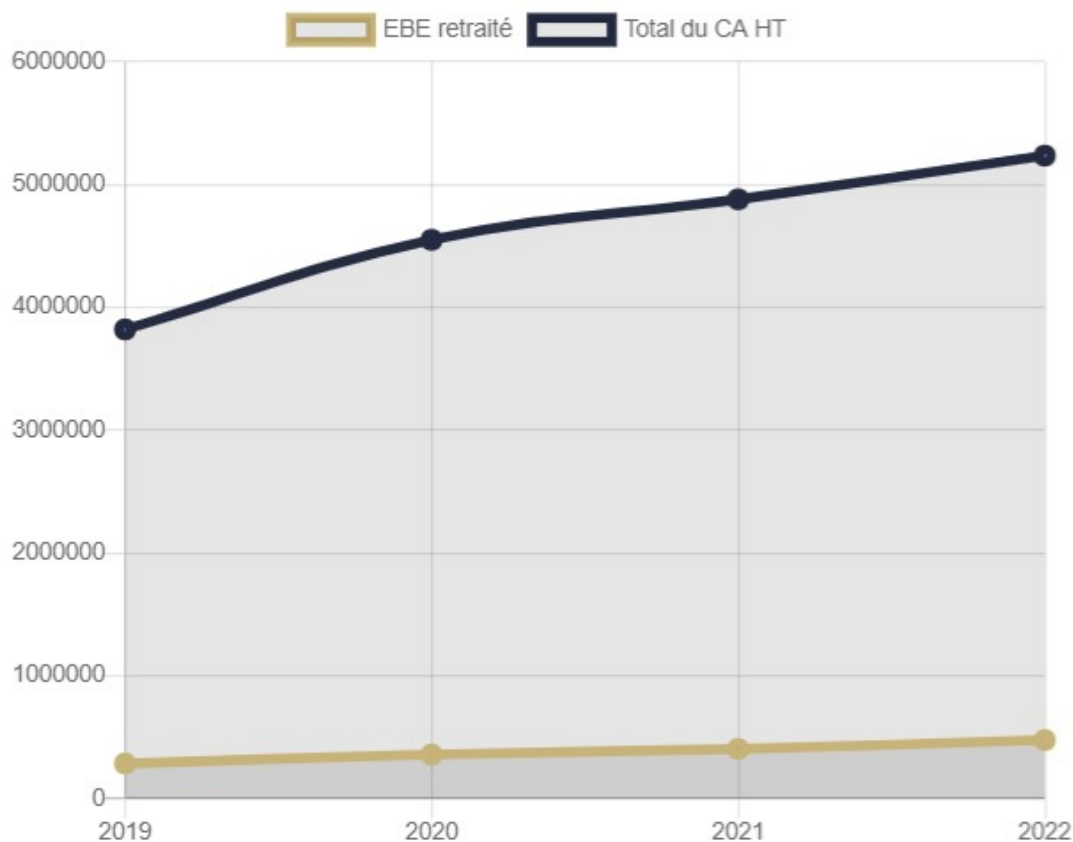
L'évolution du taux de marge brute est un indicateur qui permet à le repreneur potentiel de :

. 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)



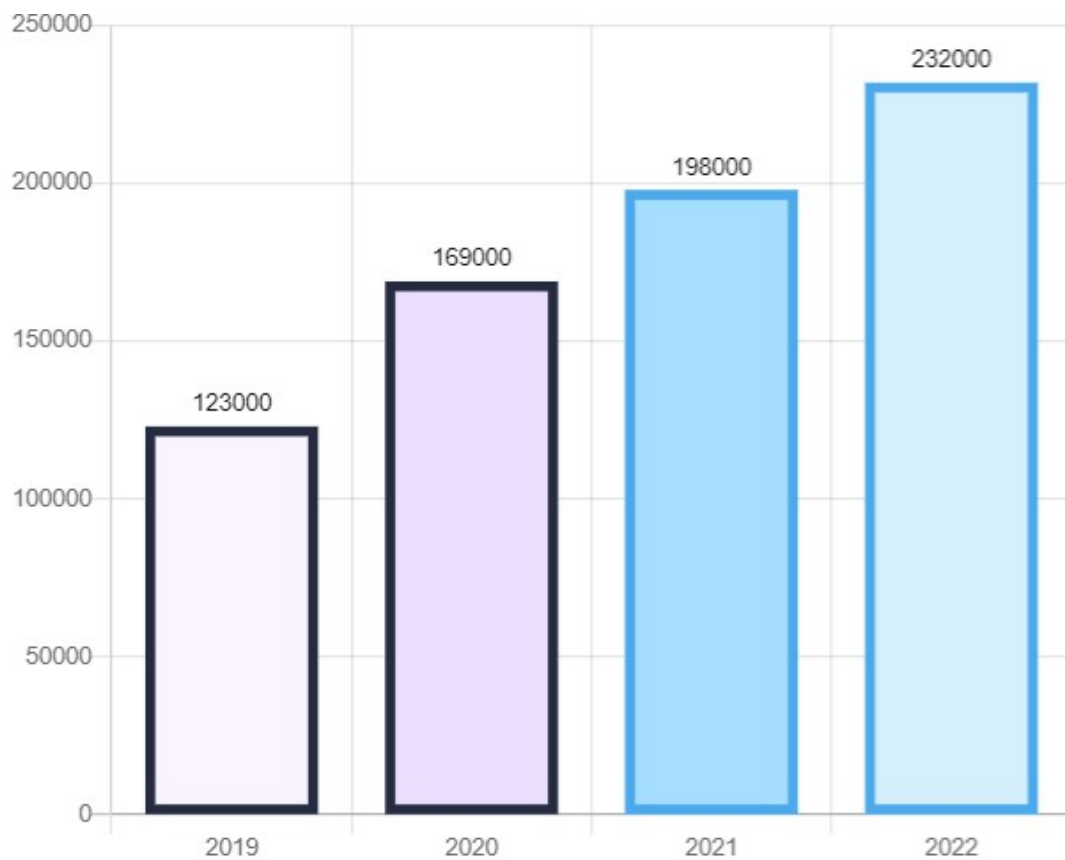
2022 : année prévisionnelle.

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



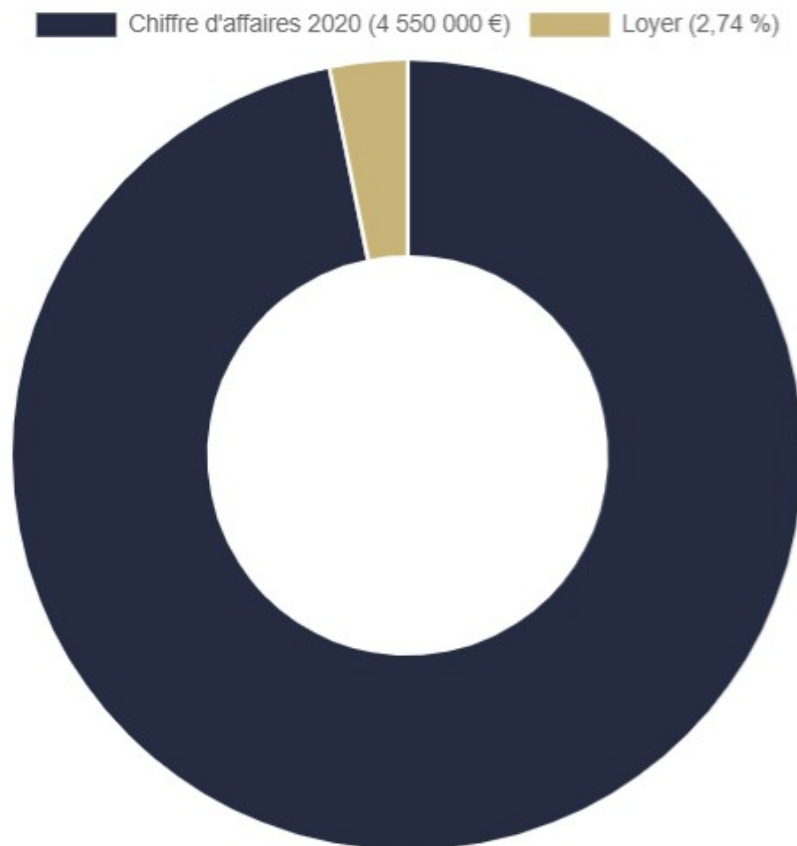
2022 : année prévisionnelle.

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

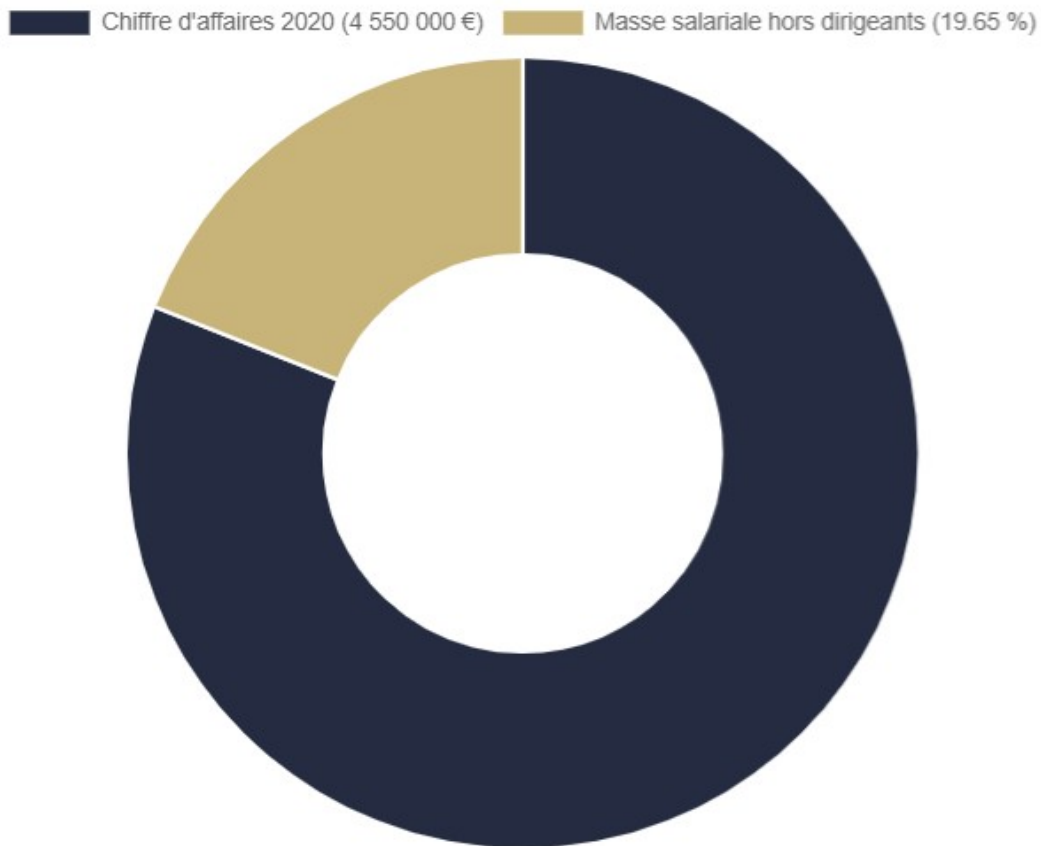


Le taux d'effort représente le poids de la charge locative globale (loyers + charges + taxe foncière + droits de voirie) par rapport au chiffre d'affaires que réalise l'exploitation.

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 les titres de la société LA CENTRALE DE NETTOYAGE à :

2 212 255 €

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 des titres de la société se situe dans la fourchette suivante :

Basse	Médiane	Haute
2 940 475 €	3 174 723 €	3 408 970 €

Sur la base de la rentabilité moyenne ⁽²⁾

la valeur des titres de la société se situe dans la fourchette suivante :

Basse	Médiane	Haute
1 677 986 €	1 755 128 €	1 832 269 €

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

la valeur des titres de la société se situe dans la fourchette suivante :

Basse	Médiane	Haute
1 536 223 €	1 706 914 €	1 877 605 €



Les comptes courants d'associés

Cette évaluation est valable avec comme date de référence le bilan dont vous avez renseigné les éléments d'actif et de passif.

Ces éléments, lorsqu'ils évolueront, impacteront la valeur des titres de la société.

Dans le cadre d'une cession et en fonction de la négociation, un repreneur potentiel, en plus du prix des titres de société indiqué plus haut, sera susceptible de devoir rembourser au cédant (sauf s'il les abandonne partiellement ou totalement) ses comptes courants d'associés d'un montant de 95 000 €.

Les stocks

A la valeur finale des titres de société, il ne faut pas ajouter la valeur des stocks réels au jour de la cession. Ils sont compris dans les titres de société.



Ces valeurs ont été déterminées sur la base d'évaluation du fonds de commerce, qui est la suivante :

1 614 255 €

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
2 342 475 €	2 576 723 €	2 810 970 €

Soit une proportion médiane du CA de : 55,76 %

Sur la base de la rentabilité moyenne ⁽²⁾

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

Basse	Médiane	Haute
1 079 986 €	1 157 128 €	1 234 269 €

Soit un coefficient médian d'EBE retraité de : 3,04

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
998 023 €	1 108 914 €	1 219 805 €



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.

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 des titres de société

Un certain nombre de facteurs peuvent impacter la concordance entre le résultat de l'estimation et le futur prix effectif de cession des titres de société

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 n 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 des titres de société. 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.

