



LA CENTRALE DE NETTOYAGE

Sas SPEPROP

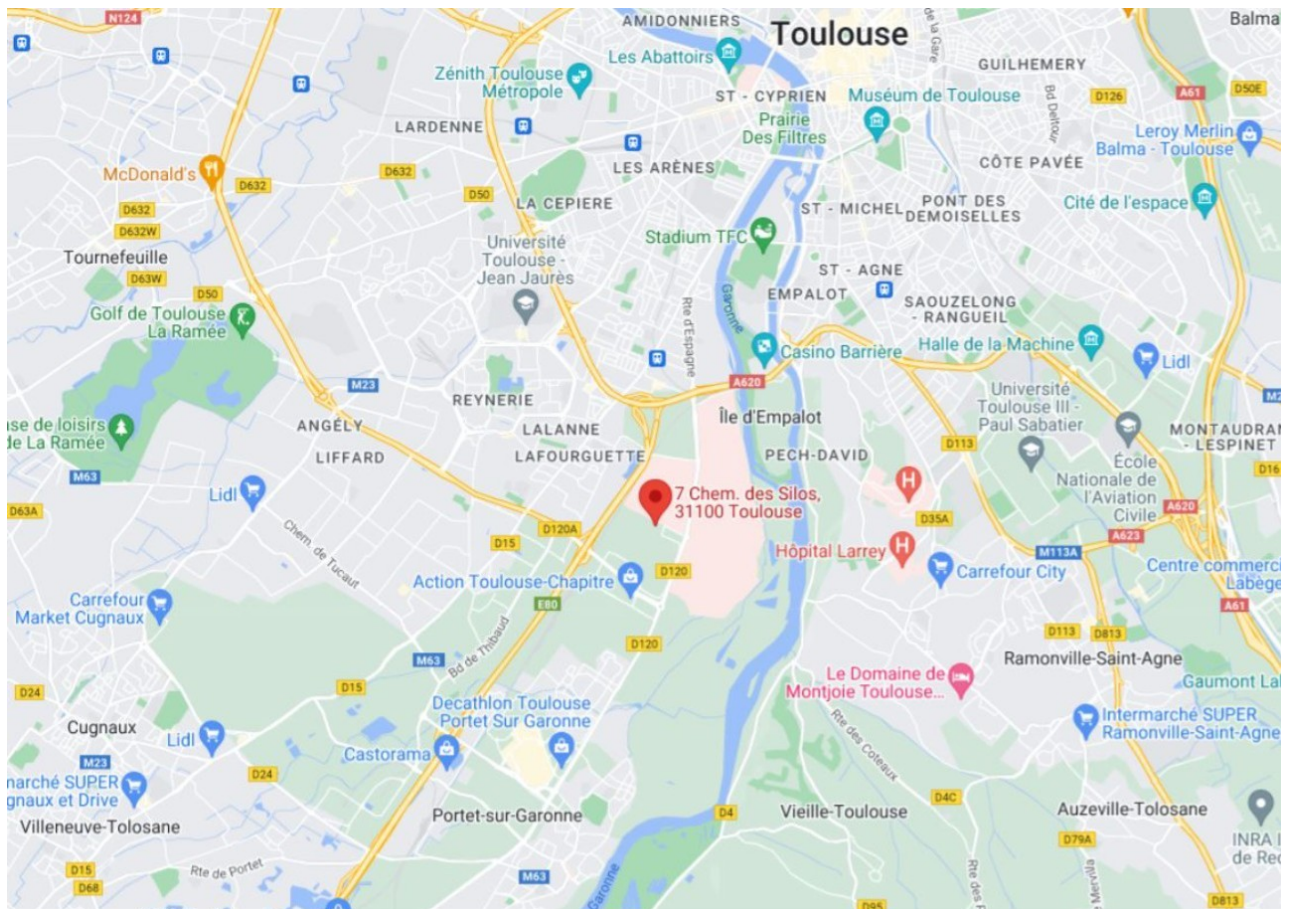
Nettoyage - Nettoyage industriel

Siret 01201301400010

Rapport d'estimation - Titres de société

7 Chemin des Silos 31100 Toulouse









Jean MARTIN

Négociateur fonds de commerce

L'expérience à votre service

 06.01.02.03.04 - 05.04.03.02.01

 jean.martin@ddimmo.fr

 20 Rue de la République
69008 LYON

Agence Dupond & Dupont

www.dupond&dupont.fr

Siret: 01201301400011



Mentions légales

Carte professionnelle n° CPI 0101 0202 123 321 111 délivrée par la CCI de l'Allier - SARL au capital de 8.000 € RCS Paris 123 321 123 Garantie Lloyd - 52 rue des Platanes - 75007 PARIS - Garantie Transaction 110 000 € non détention de fonds - Garantie Gestion 600 000 € - N° de TVA : FR 12345678901 - N° ORIAS : 12345678

Sommaire

1. Les éléments financiers

2. Les facteurs d'exploitation

3. L'estimation

4. Les annexes

. Base de valeur du fonds de commerce

. Méthodes d'estimation

. Points forts et points faibles de l'affaire

. Graphiques

. Informations complémentaires

Préambule

Ce rapport a pour objectif d'évaluer l'affaire sur la base d'éléments financiers, ainsi que toutes les facettes de l'exploitation, incluant ses forces et faiblesses.

Cette estimation a été réalisée avec une vision opérationnelle, en intégrant chiffre d'affaires, rentabilité, rayonnement, état locatif, dynamique commerciale, aspects logistiques, ratios clefs, valeur ajoutée de l'exploitant et éléments d'actif et passif du bilan.

L'évaluation d'une affaire est étroitement liée à sa potentialité de transmission.

L'expérience du terrain nous a appris que la valeur d'une affaire ne tient pas qu'à des ratios comptables ou aux seuls souhaits du cédant.

Elle doit constituer un juste équilibre entre ceux-ci et de nombreux autres facteurs, et assurer la finançabilité du projet pour de potentiels repreneurs.

Une affaire peut être transmise sous forme de fonds de commerce ou de titres de société.

Ce rapport présente l'évaluation de l'affaire en 4 parties :

- Les éléments financiers
- Les éléments d'exploitation
- L'évaluation
- Les annexes

La fourchette de valeurs indiquée dans ce rapport ne constitue qu'une base de départ dans un éventuel projet de transmission, dont la valeur finale négociée entre cédant et repreneur peut être très différente.

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

1 Les éléments financiers

| | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Chiffres d'affaires | 3 820 000 € | 4 550 000 € | 4 880 000 € | 5 235 500 € |
| Coût d'achat marchandises et matières premières | 69 000 € | 93 700 € | 100 496 € | 107 817 € |
| Marge brute | 3 751 000 € | 4 456 300 € | 4 779 504 € | 5 127 683 € |
| Autres achats et charges externes | 2 590 000 € | 3 125 000 € | 3 369 000 € | 3 576 000 € |
| Valeur ajoutée | 1 161 000 € | 1 331 300 € | 1 410 504 € | 1 551 683 € |
| Total impôts et taxes (hors impôt société) | 77 500 € | 97 500 € | 93 846 € | 100 683 € |
| CSC /CRDS exploitant | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| Total des rémunérations annuelles (salariés + dirigeant) | 719 000 € | 745 000 € | 810 000 € | 870 000 € |
| Total des charges sociales annuelles (salariés + dirigeant) | 250 000 € | 279 000 € | 306 000 € | 330 000 € |
| Autres achats et redevances | 10 000 € | 2 000 € | 0 € | 0 € |
| Résultat net | 123 000 € | 169 000 € | 198 000 € | 232 000 € |
| Retraitements de charges | | | | |
| Rémunération annuelle du (des) dirigeant(s) | 60 000 € | 50 000 € | 65 000 € | 70 000 € |
| Charges sociales annuelle du (des) dirigeant(s) | 25 000 € | 20 000 € | 27 942 € | 30 000 € |
| Charges externes retraitées | 25 000 € | 20 000 € | 30 000 € | 35 000 € |
| Majoration des charges externes | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| Remontée holding du (des) dirigeants | 70 000 € | 60 000 € | 80 000 € | 90 000 € |
| Rentabilité (EBE) retraitée | 284 500 € | 357 800 € | 403 600 € | 476 000 € |

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 € |
| Matériel d'exploitation | | | |
| 475 000 € | | | |

2 Les facteurs d'exploitation

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)

3 L'estimation

Sur la base de l'analyse de l'ensemble des éléments d'exploitation, nous évaluons les titres de la société LA CENTRALE DE NETTOYAGE à :

2 687 255 €

Dont 475 000€ de valeur de matériel d'exploitation.

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

Sur la base du chiffre d'affaire HT moyen⁽¹⁾

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

| Basse | | Moyenne | | Haute |
|--------------|-------|----------------|-------|--------------|
| 3 415 475 € | ————— | 3 649 723 € | ————— | 3 883 970 € |

Sur la base de la rentabilité (EBE retraité) moyenne⁽²⁾

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

| Basse | | Moyenne | | Haute |
|--------------|-------|----------------|-------|--------------|
| 2 152 986 € | ————— | 2 230 128 € | ————— | 2 307 269 € |

Sur la base du taux de profitabilité (rapport entre l'EBE et le CA HT)⁽³⁾

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

| Basse | | Moyenne | | Haute |
|--------------|-------|----------------|-------|--------------|
| 1 963 723 € | ————— | 2 181 914 € | ————— | 2 400 105 € |

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.

ANNEXES

Base de valeur du fonds de commerce

Méthodes d'estimation

Points forts et points faibles de l'affaire

Graphiques

Informations complémentaires

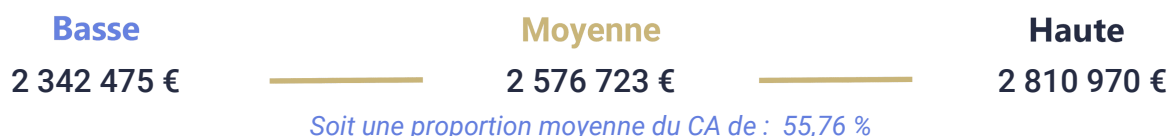
Ces valeurs ont été déterminées sur la base d'évaluation du fonds de commerce, qui est la suivante :

1 614 255 €

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

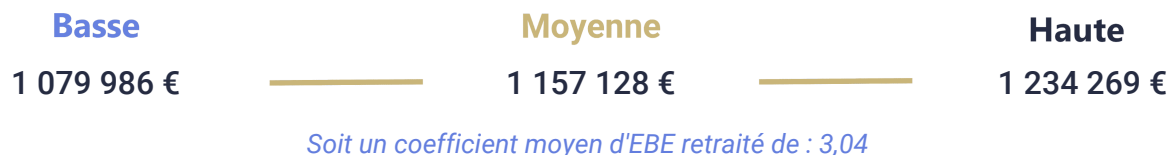
Sur la base du chiffre d'affaire HT moyen⁽¹⁾

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



Sur la base de la rentabilité (EBE retraité) moyenne⁽²⁾

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



Sur la base du taux de profitabilité (rapport entre l'EBE et le CA HT)⁽³⁾

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



Comprendre votre estimation

Les fourchettes de valeur indiquées dans l'estimation sont calculées à partir de la totalité des éléments financiers et des facteurs d'exploitation.

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'affaires 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 de l'affaire 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.

Le taux de profitabilité

(3) Le taux de profitabilité met en perspective la rentabilité moyenne de l'affaire (EBE retraité) par rapport à son chiffre d'affaires moyen et détermine l'attractivité financière de l'affaire. On valorise donc mieux une affaire 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.

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

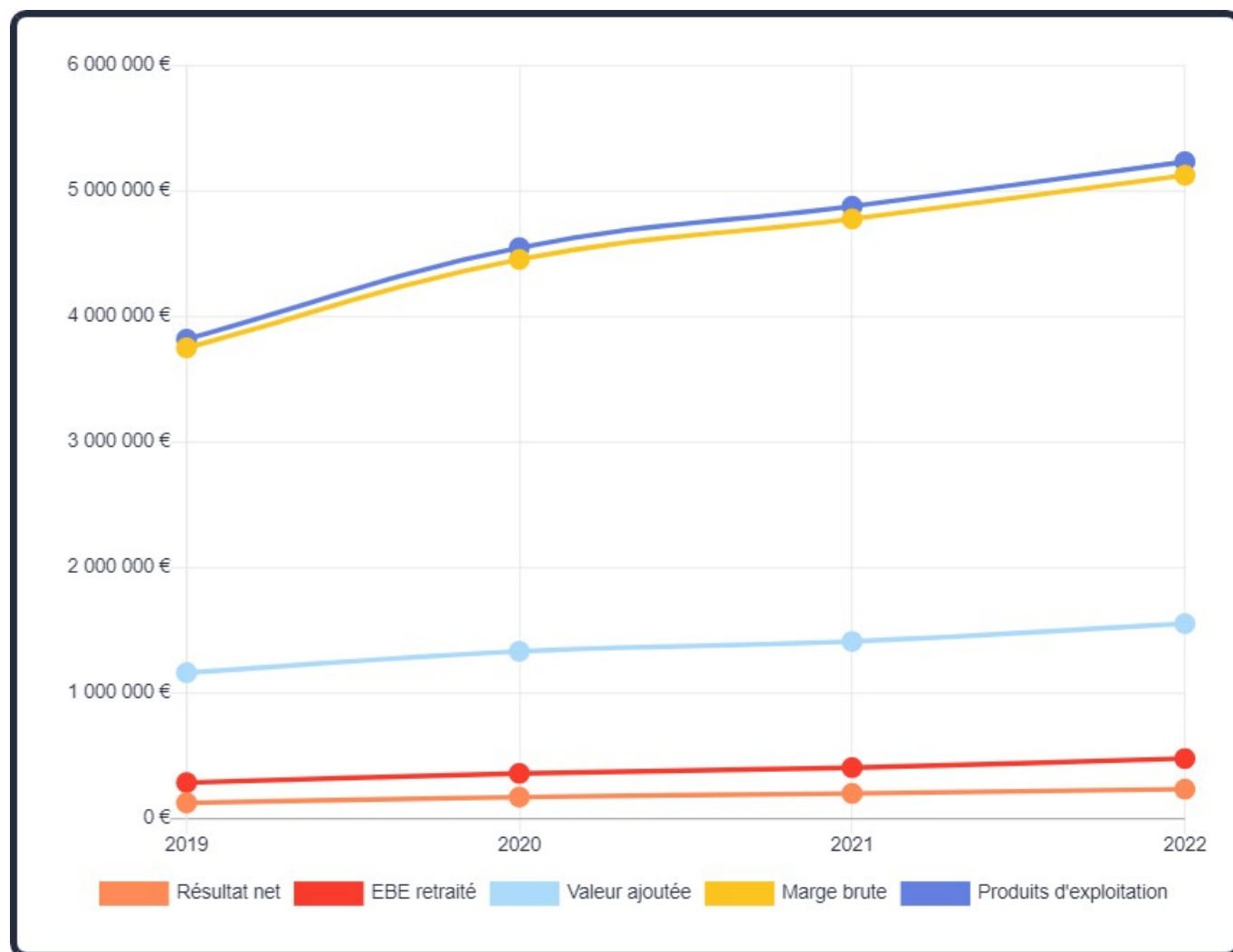


Force :

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.

Graphiques

Evolution de l'activité



| | 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 € |

Potentiel de croissance estimé sur 3 ans



15 %

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

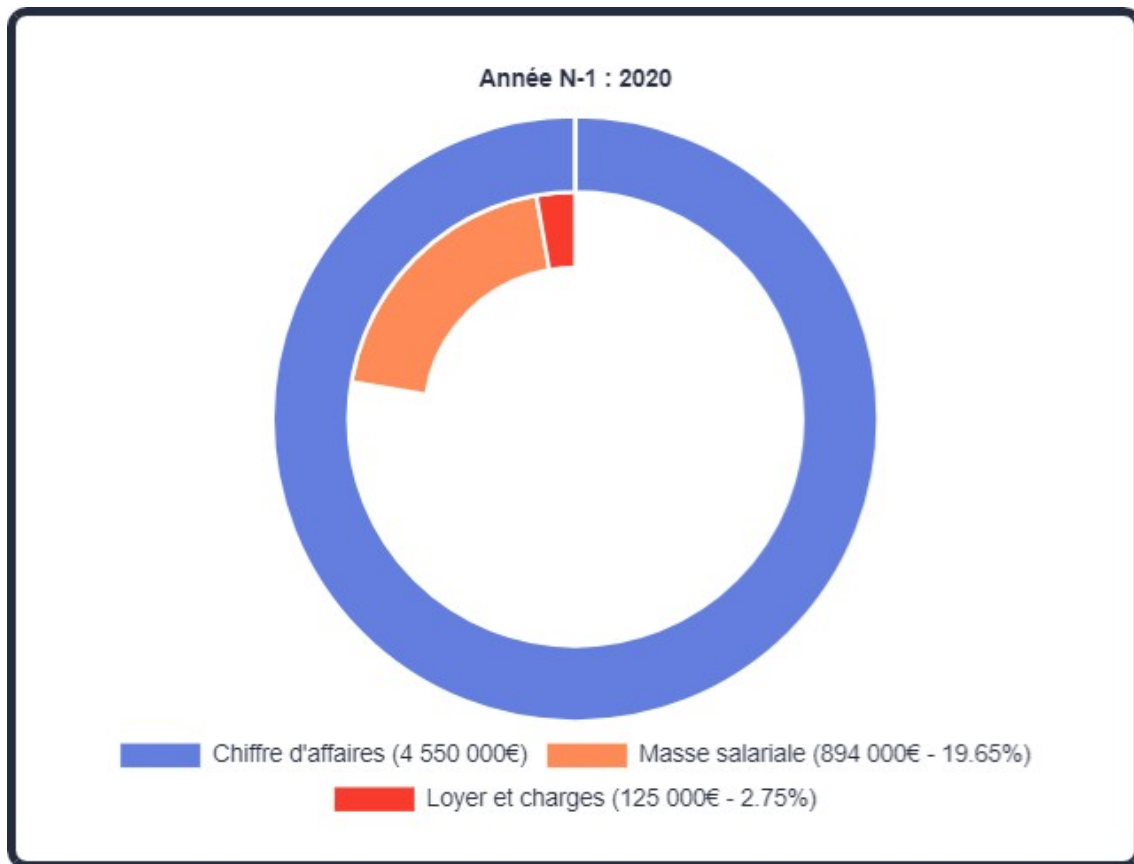


682 500 €

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.

Taux d'effort & masse salariale



Le taux d'effort

Il 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.

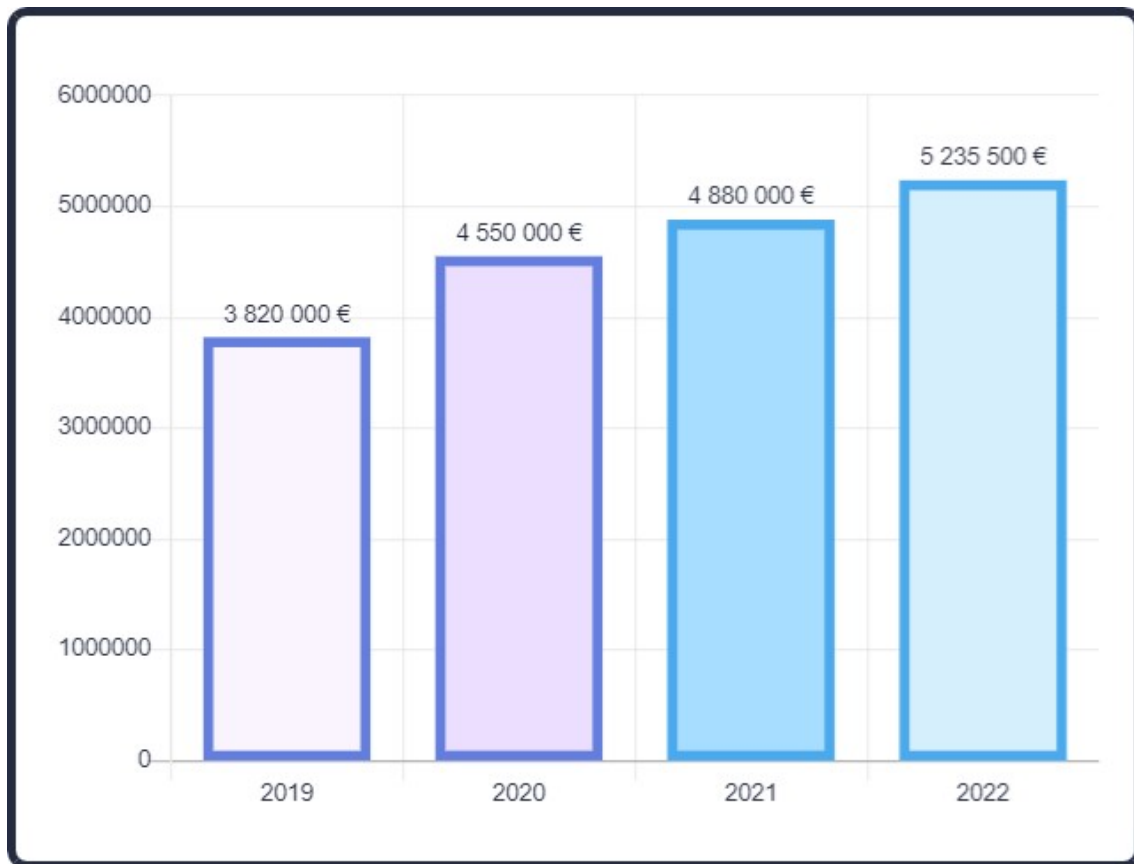
En fonction de la dépendance de l'activité à un local commercial, cet indicateur peut être un facteur décisionnel important pour le repreneur potentiel, car le loyer est une charge incompressible d'une part, et en hausse constante d'autre part.

Le taux de masse salariale

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

C'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.

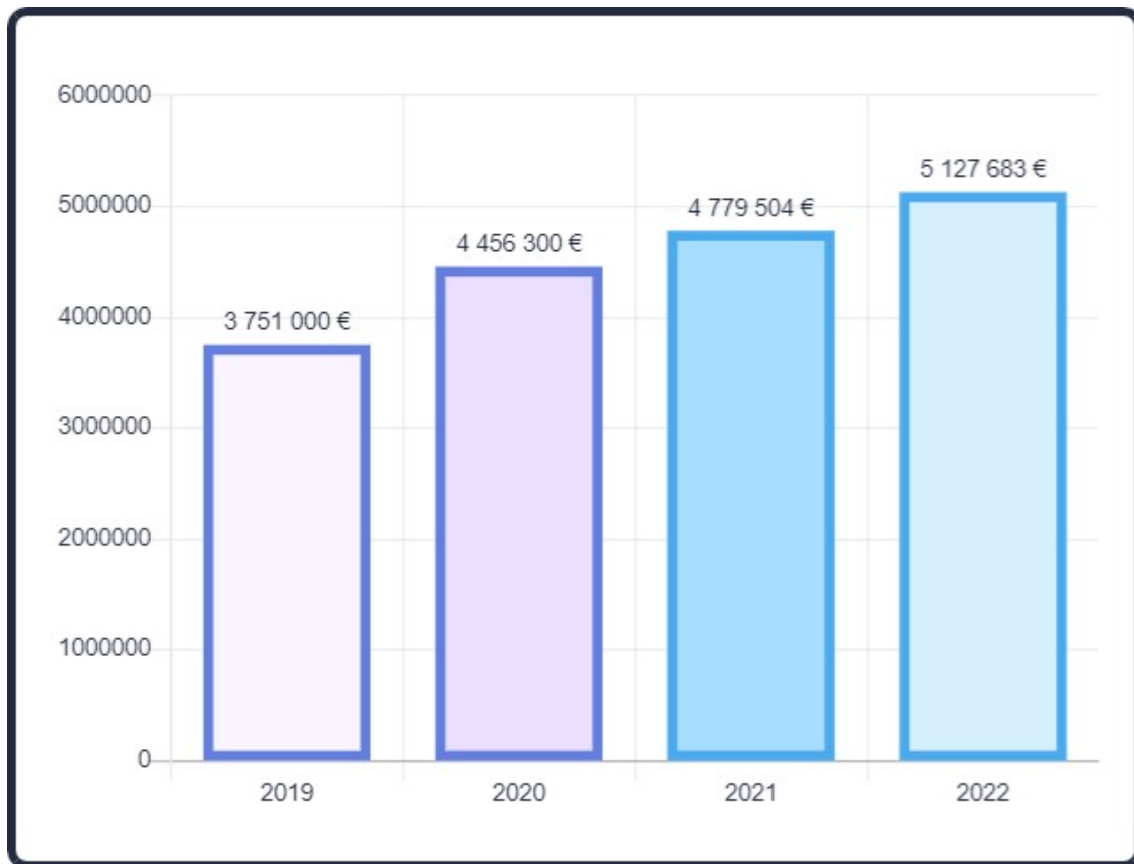
L'évolution du volume d'affaires



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

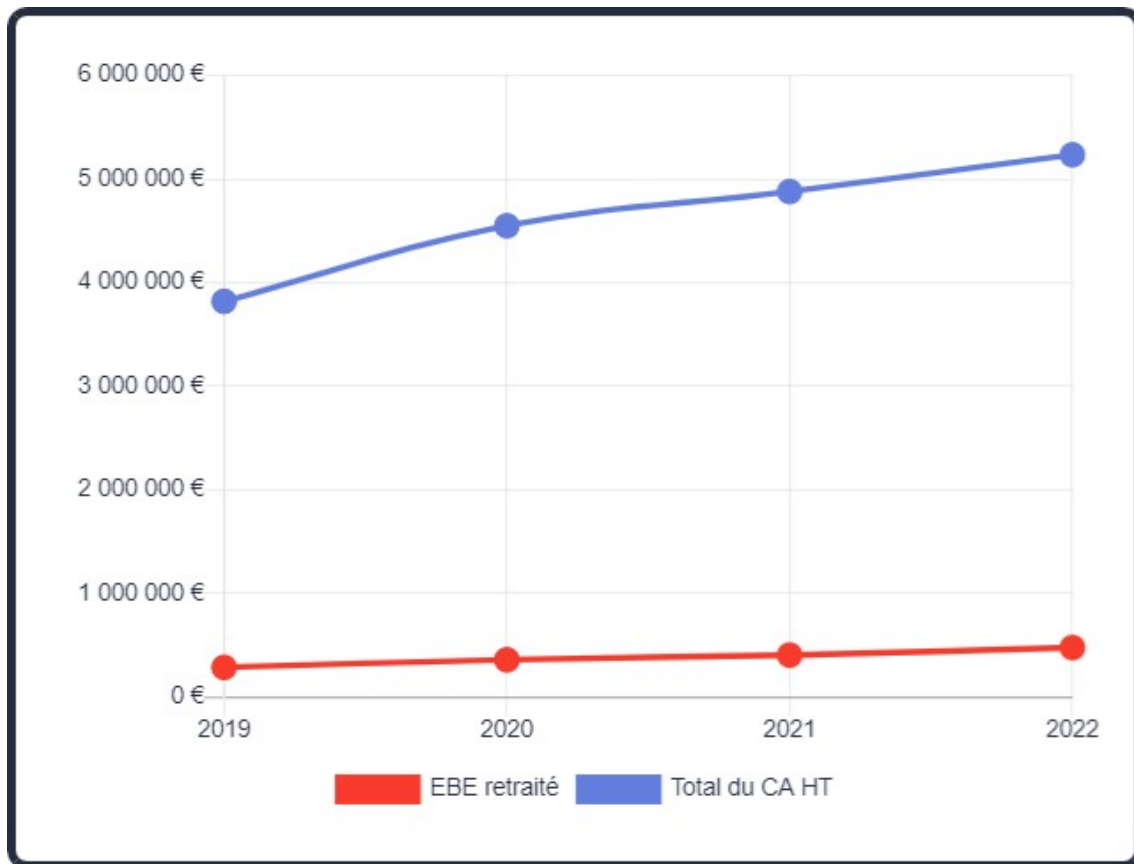


L'évolution du taux de marge brute est un indicateur qui permet à le repreneur potentiel de :

- 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)

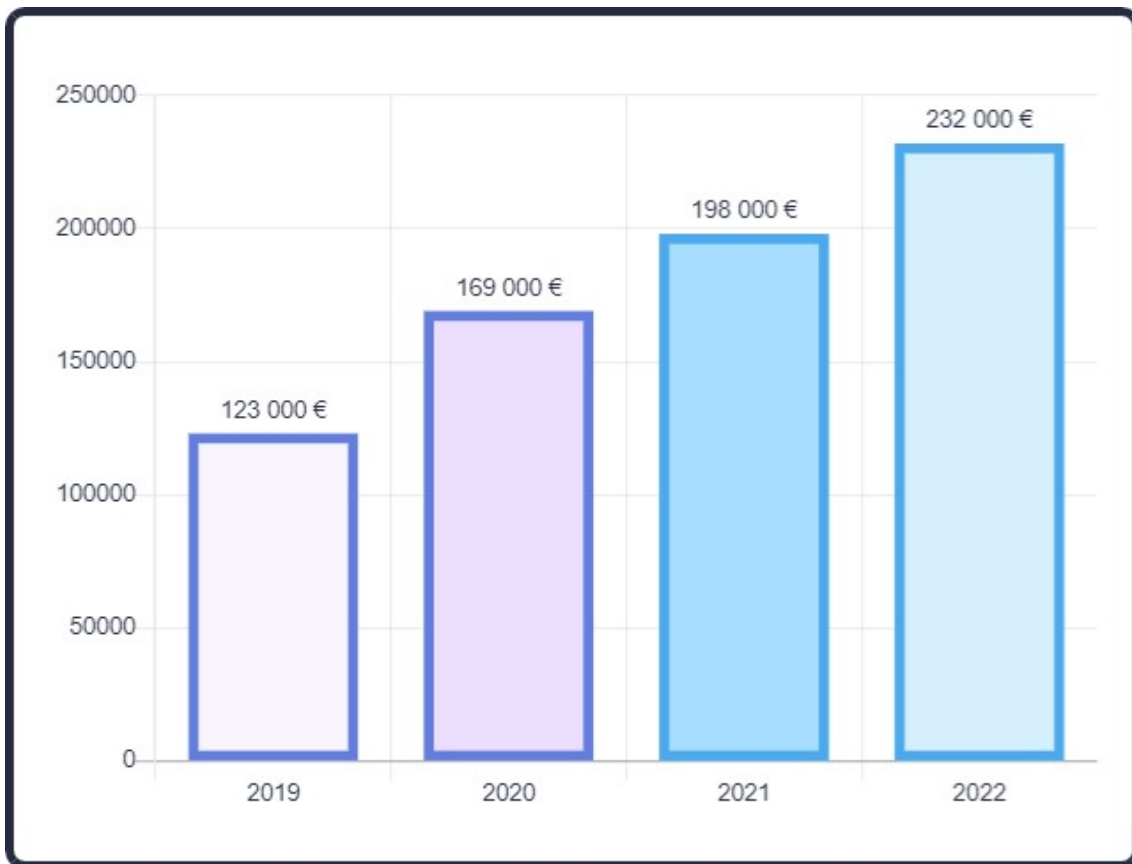


L'évolution de la rentabilité retraitée et de sa proportion par rapport au volume d'affaires sont des indicateurs qui permettent à le repreneur potentiel de :

. 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



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.

Précautions quant au calcul réalisé sur la valeur des titres de société

Un certain nombre de facteurs peuvent impacter la concordance entre le résultant 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 des titres de société ne pourra en aucun cas nous être opposé.

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 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 deux 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.