

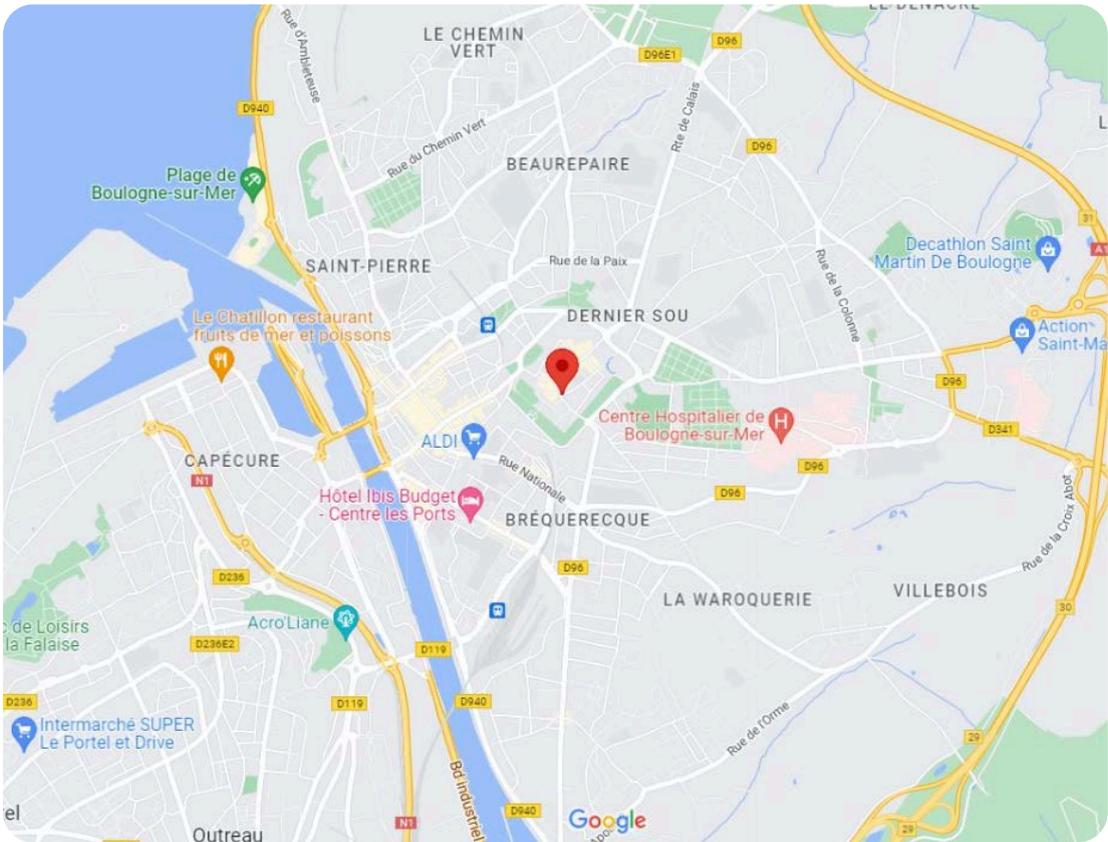
Rapport d'estimation - **Fonds de commerce**

BOULANGERIE DE LA VIEILLE VILLE

Sarl Monbonpain
Capital social : 8 000 €
Boulangerie
Siret : 125 124 123 000 11

6 Rue Henry 62200 Boulogne-sur-Mer





Sommaire

1. Les éléments financiers	7
2. Les éléments d'exploitation	8
• Rayonnement et implantation.....	8
• Qualité du local.....	8
• Loyer et bail.....	9
• Normes et accessibilité.....	9
• Matériel et agencements.....	10
• Ratios-clefs.....	10
• Données complémentaires.....	11
3. L'estimation	12
Annexes	13
4. Méthodes d'estimation : comprendre votre estimation	14
• La moyenne du chiffre d'affaire annuel HT.....	14
• La moyenne de la rentabilité retraitée.....	14
• Le taux de profitabilité.....	14
• Les stocks.....	15
• La moyenne de rentabilité retraitée.....	15
5. Points forts et points faibles de l'affaire	16
• L'emplacement.....	16
• Le local commercial.....	17
• L'état locatif.....	18
• Les normes et les agencements.....	19
• Ratios-clefs.....	20
6. Graphiques	23
• Evolution de l'activité.....	23
• Potentiel de croissance évalué sur 3 ans.....	24
• Taux d'effort & masse salariale.....	25
• L'évolution du volume d'affaires.....	26
• L'évolution de la marge brute.....	27
• L'évolution de la rentabilité (EBE retraité).....	28
• L'évolution du résultat net.....	29



7. Informations complémentaires	30
• Précautions quant à l'estimation réalisée dans ce rapport.....	30



Jean MARTIN

Négociateur en fonds de commerces

L'accompagnement sur mesure

06.01.02.03.04 - 05.01.02.03.04

✉ j.martin@agencedespros.fr

12 Rue de la République

69003 LYON

El Jean martin

www.agencedespros.fr

RSAC : 012 013 014 000 11

Mentions légales

Carte professionnelle n° CPI 0101 0202 123 321 111 délivrée par la CCI du Rhône - SARL au capital de 8.000 € RCS Lyon 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



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

	2021	2022	2023	2024
Total chiffre d'affaires	388 000 €	450 000 €	540 000 €	485 000 €
Coût d'achat marchandises et matières premières	119 000 €	130 000 €	156 000 €	140 000 €
Marge brute	269 000 €	320 000 €	384 000 €	345 000 €
Autres achats et charges externes	53 000 €	66 000 €	79 200 €	76 000 €
Valeur ajoutée	216 000 €	254 000 €	304 800 €	269 000 €
Total impôts et taxes (hors impôts société)	4 000 €	5 000 €	7 000 €	6 000 €
CSG / CRDS exploitant	2 500 €	4 000 €	4 500 €	4 000 €
Total des rémunérations annuelles (salariés + dirigeant)	115 000 €	140 000 €	190 000 €	155 000 €
Total des charges sociales annuelles (salariés + dirigeant)	45 000 €	60 000 €	60 000 €	57 000 €
Autres achats et redevance	800 €	500 €	2 000 €	1 500 €
Résultat net	36 000 €	43 000 €	75 000 €	55 000 €

Retraitements des charges				
Rémunération annuelle du (des) dirigeant(s)	30 000 €	55 000 €	68 000 €	50 000 €
Charges sociales annuelles du (des) dirigeant(s)	16 000 €	20 000 €	29 000 €	28 000 €
Charges externes retraitées	15 500 €	12 500 €	15 000 €	9 000 €
Majoration des charges externes	0 €	0 €	0 €	0 €
Remontée holding du (des) dirigeant(s)	0 €	0 €	0 €	0 €
Rentabilité (EBE) retraitée	115 200 €	140 000 €	162 300 €	140 500 €

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.

2 Les éléments d'exploitation

Rayonnement et implantation



Taille d'agglomération :

- 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

Qualité du local

Largeur de façade (en mètres linéaires) :

- 8 m

Local d'angle :

- Oui

Local de plain-pied :

- Non

Terrasse / Jardin / Terrain / Piscine :

- Non

Le local dispose t-il d'une réserve (espace de stockage) ?

- Oui



Stationnement facile ?

- Non

Loyer et bail



Loyer annuel hors charges :

- 23 000 €

Charges locatives annuelles :

- 2 000 €

Date d'échéance du bail commercial :

- 01/11/2025

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 ?

- Oui

Normes et accessibilité

Accessibilité PMR :

- Dérogation non-obtenu, travaux à réaliser

Conformité des installations électriques :

- Contrôle annuel non effectué



Conformité du système d'encaissement :

- **Logiciel certifié conforme par le fournisseur**

Extraction :

- **Existante en toiture**

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 salariés**

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 :

- **320 jours / an**

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 : 4,3/5

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



L'estimation

Sur la base de l'analyse de l'ensemble des éléments d'exploitation, nous évaluons le **fonds de commerce de BOULANGERIE DE LA VIEILLE VILLE** à :

314 000 €

Montant de 313 510 € arrondi à 314 000 €

Cette valeur finale est la moyenne des valeurs ci-dessous, obtenues à partir de l'analyse sur mesure de la totalité des éléments financiers et de tous les facteurs d'exploitation :

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

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

Basse	Moyenne	Haute
320 702 €	343 609 €	366 516 €

Soit une proportion moyenne du CA de : 73,78%

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

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

Basse	Moyenne	Haute
274 446 €	301 891 €	329 336 €

Soit un coefficient moyen d'EBE retraité de : 2,16

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 :

Basse	Moyenne	Haute
265 527 €	295 030 €	324 533 €

ANNEXES

 **Méthodes d'estimation**

 **Points forts et points faibles de l'affaire**

 **Graphiques**

 **Informations complémentaires**



Méthodes d'estimation : 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 du 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 la 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.

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 dégageant une meilleure rentabilité qu'une autre affaire à chiffre d'affaires égal, ou dégageant 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.

La moyenne de rentabilité retraitée

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.

5 Points forts et points faibles de l'affaire

L'emplacement

TAILLE D'AGGLOMÉRATION & 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.

QUALITÉ DE SECTEUR ET DE CLIENTÈLE



● 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.

QUALITÉ D'IMPLANTATION DANS LA RUE



● Force

L'affaire bénéficie d'un flux important de clientèle et d'une excellente visibilité. Ce type d'emplacement est recherché par de nombreux repreneurs potentiels.

● Faiblesse

L'affaire se trouve sur un emplacement dont le poids locatif peut être important, obligeant à réaliser un volume d'activité soutenu.

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.

RÉPARTITION 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)



● Faiblesse

L'affaire ne bénéficiant pas d'atout additionnel extérieur (terrasse, jardin, terrain ou piscine), l'activité dépend entièrement de la surface commerciale intérieure. Cela peut constituer un frein pour l'attractivité de la clientèle.

CAPACITÉ DE STOCKAGE



● Force

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

STATIONNEMENT CLIENTÈLE



● 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.

ECHÉANCE DU BAIL



● Faiblesse

Le bail commercial arrive à échéance dans moins d'un an. A moins que ce point n'ait déjà été cadré par anticipation avec le bailleur (ou qu'il n'y ait aucun doute sur sa volonté de reconduire le bail dans des conditions régulières et paisibles), l'incertitude quant au renouvellement (et ses conditions financières) risque d'être un frein très probable dans un éventuel projet de cession, car le repreneur potentiel nécessitera une visibilité certaine au-delà de cette échéance.

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.

NOMBRE DE BAUX COMMERCIAUX



● Faiblesse

L'exploitation est soumise à plusieurs baux commerciaux. Cet aléa peut constituer un risque futur de démembrement et/ou d'un poids locatif excessif dans les charges de fonctionnement. C'est un point susceptible de ne pas rassurer un repreneur potentiel, d'autant plus si les dates des différents baux ne sont pas concomitantes.

Les normes et les agencements

CONFORMITÉ DE L'ACCESSIBILITÉ PMR



⦿ Faiblesse

Le local ne respecte pas les normes d'accessibilité. Les ERP (établissements recevant du public) devant obligatoirement être aux normes, la sanction par une amende est possible. De plus ce point constituera une difficulté certaine dans une transmission. Le montant des travaux de mise en accessibilité entrera probablement dans la négociation.

CONFORMITÉ DES INSTALLATIONS ÉLECTRIQUES



⦿ 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.

CONFORMITÉ DU SYSTÈME 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.

EXTRACTION



⦿ Force

Le local dispose d'un système d'extraction des fumées et odeurs répondant aux exigences strictes classiques (évacuation en toiture avec moteur d'extraction). C'est un atout permettant d'inclure les candidats à la reprise ayant un projet de métier de bouche avec préparation sur place.

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 MATÉRIEL 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 RÉSULTAT NET SUR CHIFFRE D'AFFAIRES



● Force

Le résultat net moyen est positif et se situe dans de bons standards de rentabilité comptable. Au-delà de la rentabilité retraitée, cet indicateur comptable traduit une bonne gestion et 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 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'AFFAIRE PAR EMPLOYÉ



⦿ Faiblesse

Le chiffre d'affaires moyen réalisé par employé est bas. La masse salariale étant élevée comparée au chiffre d'affaires global, cela constituera très probablement un frein pour un repreneur potentiel.

PÉRENNITÉ 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).

FRÉQUENCE 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.

DIVERSITÉ DE CLIENTÈLE



⦿ 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-RÉPUTATION



⦿ 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.



DIPLÔME / CERTIFICATION / LICENCE

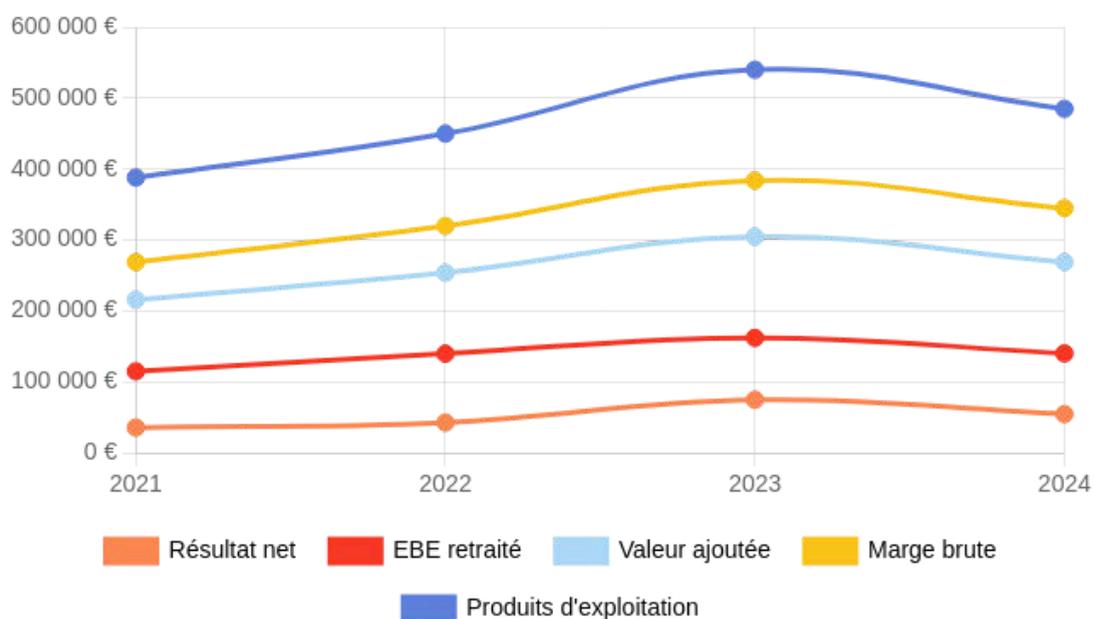


⦿ Faiblesse

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.

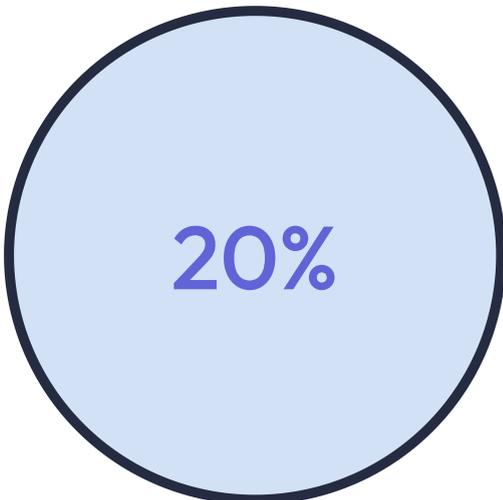
6 Graphiques

Evolution de l'activité



	2021	2022	2023	2024
Total HT des produits d'exploitation	388 000 €	450 000 €	540 000 €	485 000 €
Marge brute	269 000 €	320 000 €	384 000 €	345 000 €
Valeur ajoutée	216 000 €	254 000 €	304 800 €	269 000 €
Résultat net	36 000 €	43 000 €	75 000 €	55 000 €
Rentabilité retraitée	115 200 €	140 000 €	162 300 €	140 500 €

Potentiel de croissance évalué sur 3 ans



20%

Pourcentage estimé d'évolution des produits
d'exploitation sur 3 ans

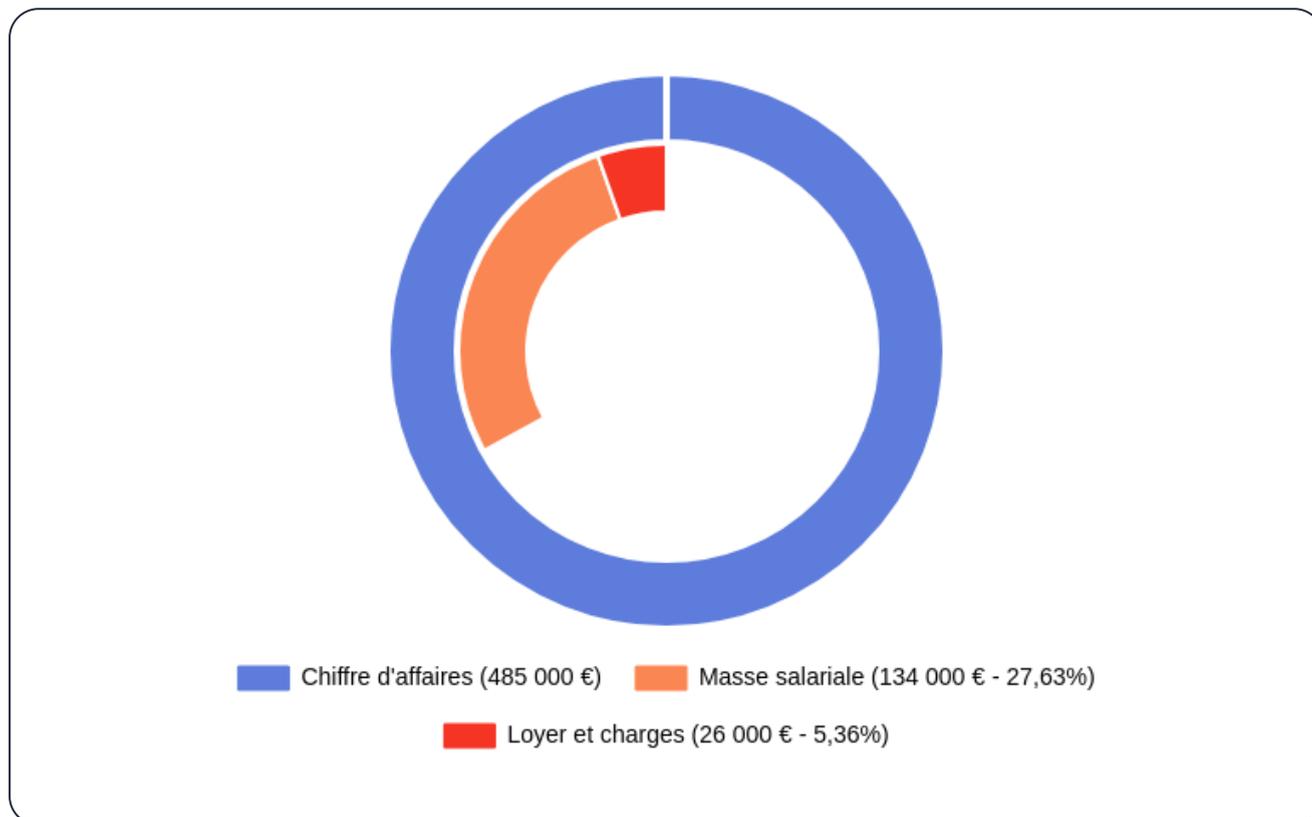


93 150 €

Montant estimé d'évolution des produits
d'exploitation sur 3 ans

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.

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.

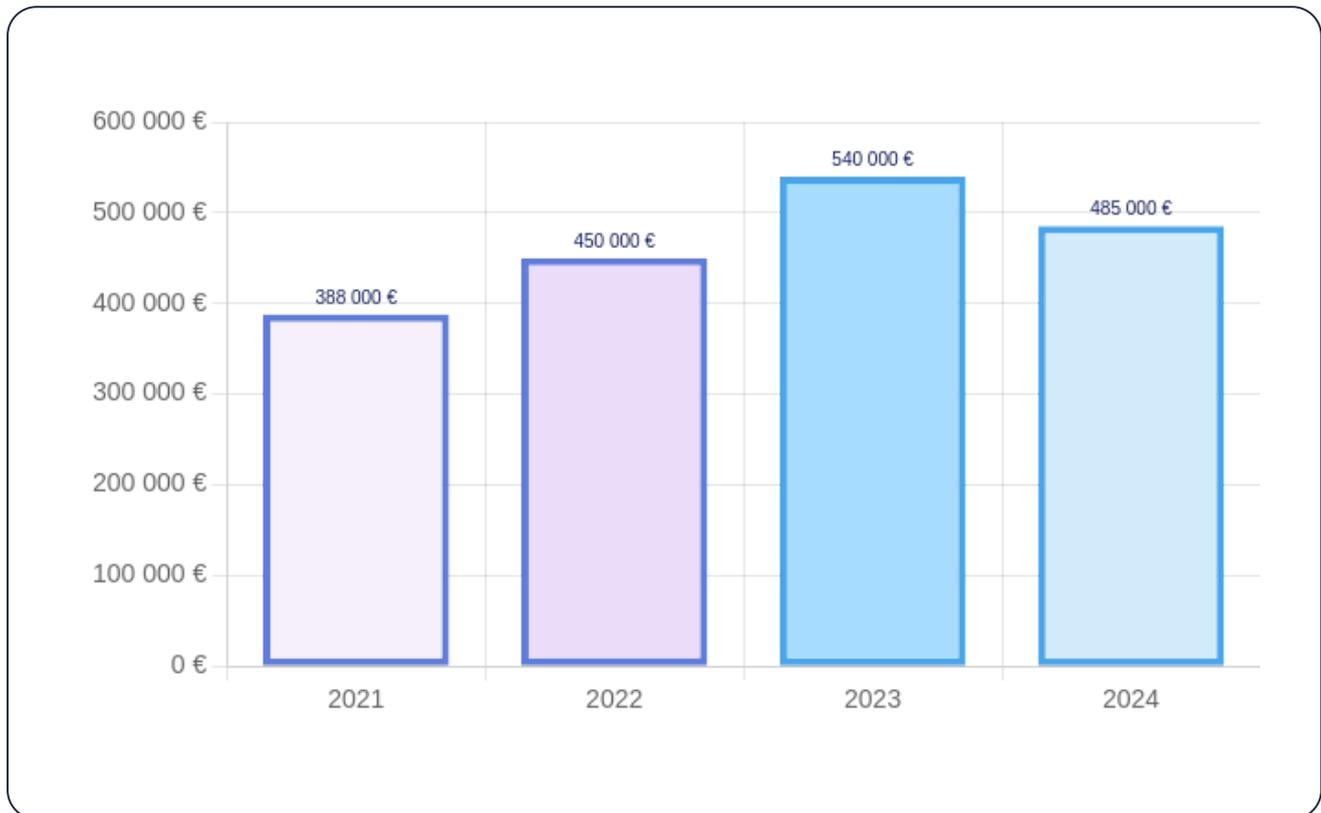
En fonction de la dépendance de l'activité à un local commercial, cet indicateur peut être un facteur décisionnel important pour le repreneur potentiel, car le loyer est une charge incompressible d'une part, et en hausse constante d'autre part.

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.

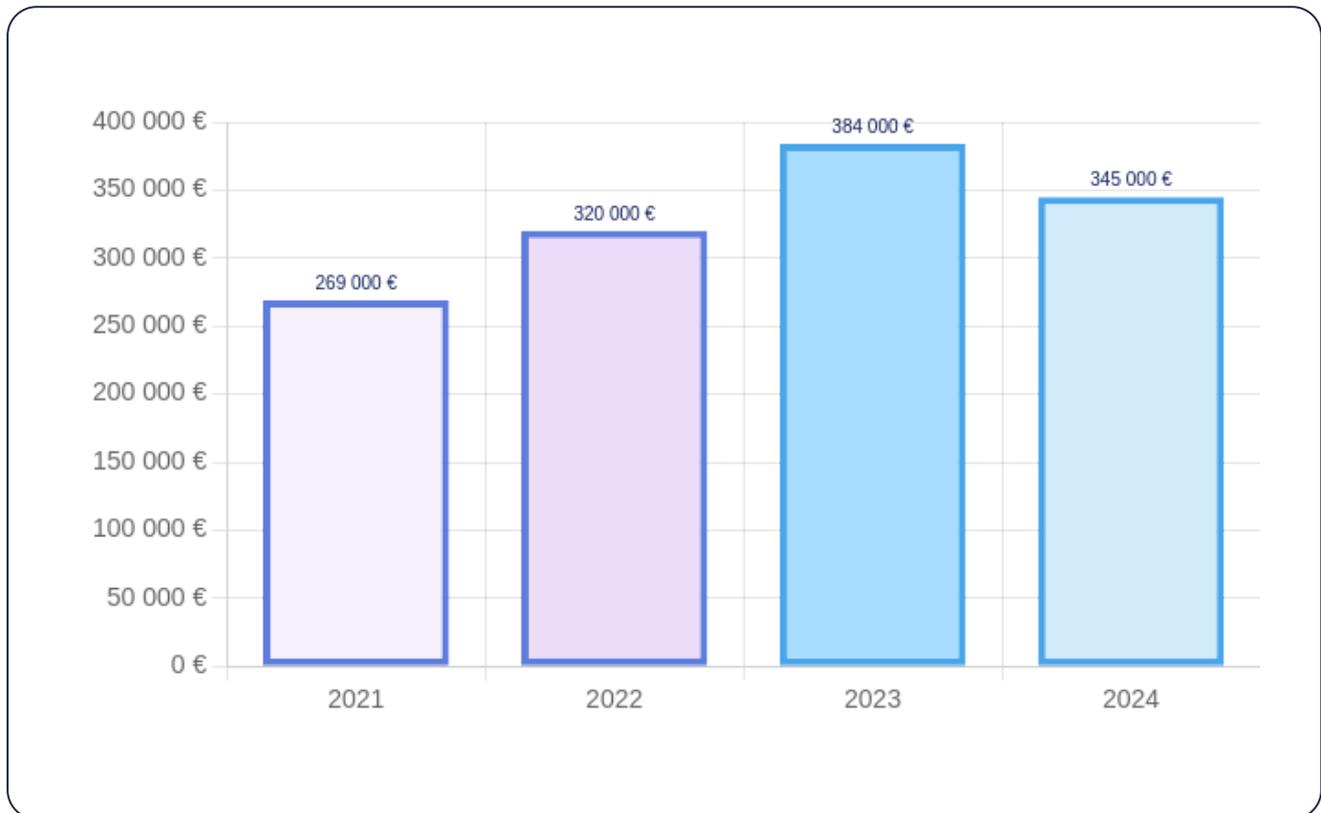
L'évolution du volume d'affaires



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

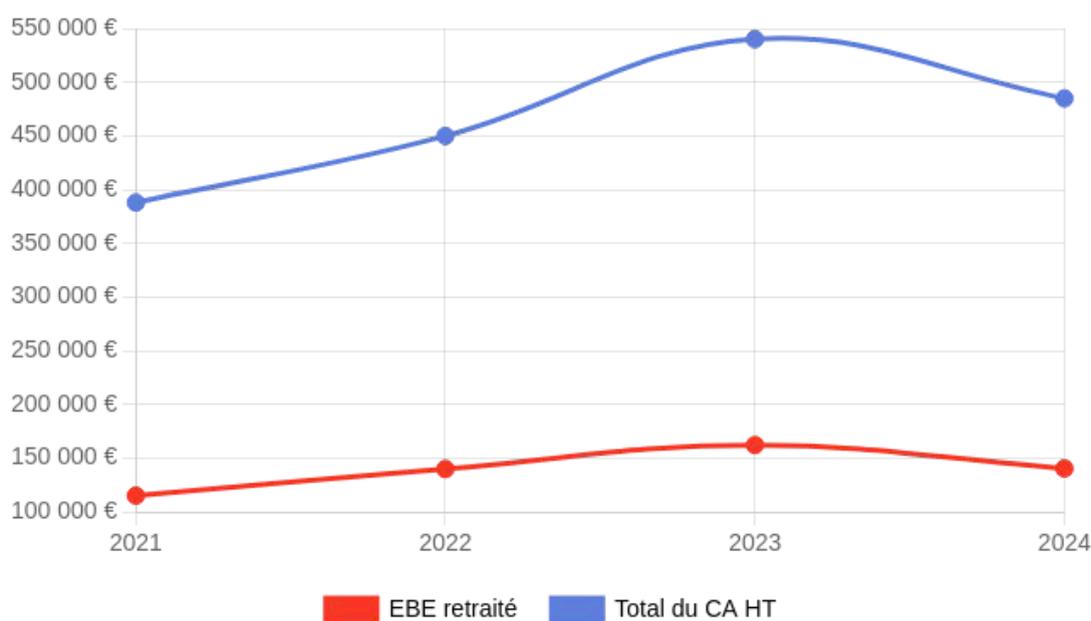
L'évolution de la marge brute



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.

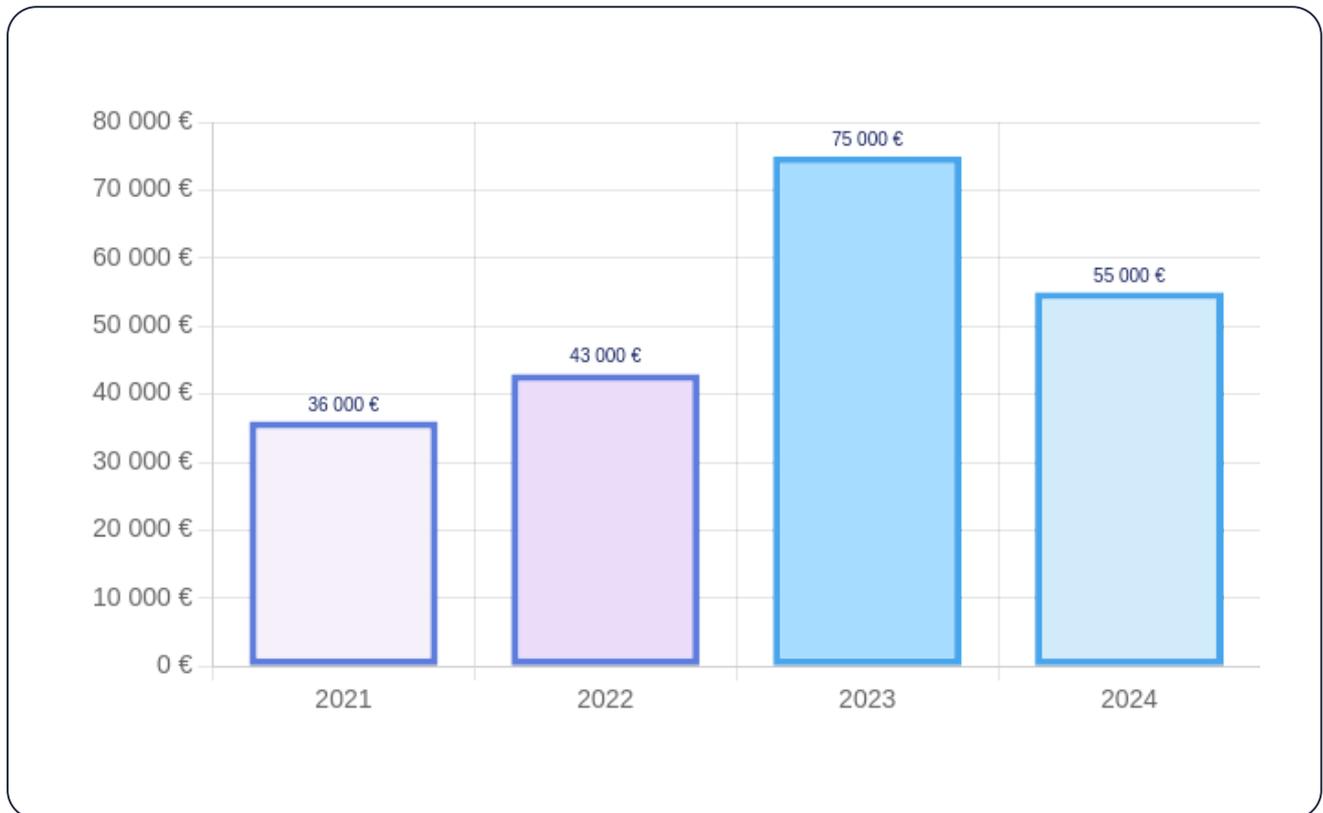
L'évolution de la rentabilité (EBE retraité)



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



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 le 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.

Informations complémentaires

Précautions quant à l'estimation réalisée dans ce rapport

Un certain nombre de facteurs peuvent impacter la concordance entre le résultat 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 l'acquéreur potentiel
- L'impératif de cession
- Plus globalement d'éventuels atouts ou défauts fortement disruptifs de l'affaire 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.

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 locatives, commerciales, comptables ou fiscales à mettre en place pour optimiser la valeur des murs commerciaux et envisager leur vente 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 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.