



BOULANGERIE DE LA VIEILLE VILLE

Sarl Monbonpain

Boulangerie

Siret 125 124 123 000 11

Rapport d'estimation - Fonds de commerce

6 Rue Henry 62200 Boulogne-sur-Mer





Jean MARTIN

Négociateur fonds de commerce

L'expérience à votre service

 06.01.02.03.04 - 05.04.03.02.01

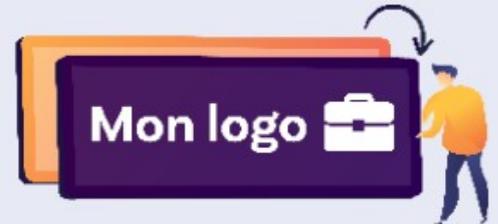
 jean.martin@ddimmo.fr

 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

. 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 | 388 000 € | 450 000 € | 485 000 € | 540 000 € |
| Coût d'achat marchandises et matières premières | 119 000 € | 130 000 € | 140 000 € | 156 000 € |
| Marge brute | 269 000 € | 320 000 € | 345 000 € | 384 000 € |
| Autres achats et charges externes | 53 000 € | 66 000 € | 71 000 € | 79 200 € |
| Valeur ajoutée | 216 000 € | 254 000 € | 274 000 € | 304 800 € |
| Total impôts et taxes (hors impôt société) | 4 000 € | 5 000 € | 6 000 € | 7 000 € |
| CSC /CRDS exploitant | 2 500 € | 4 000 € | 4 000 € | 4 500 € |
| Total des rémunérations annuelles (salariés + dirigeant) | 135 000 € | 160 000 € | 175 000 € | 190 000 € |
| Total des charges sociales annuelles (salariés + dirigeant) | 45 000 € | 60 000 € | 55 000 € | 60 000 € |
| Autres achats et redevances | 800 € | 500 € | 1 500 € | 2 000 € |
| Résultat net | 36 000 € | 43 000 € | 55 000 € | 75 000 € |
| Retraitements de charges | | | | |
| Rémunération annuelle du (des) dirigeant(s) | 30 000 € | 40 000 € | 50 000 € | 60 000 € |
| Charges sociales annuelle du (des) dirigeant(s) | 16 212 € | 21 564 € | 35 700 € | 41 364 € |
| Charges externes retraitées | 16 088 € | 23 936 € | 12 800 € | 19 336 € |
| Majoration des charges externes | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| Remontée holding du (des) dirigeants | 0 € | 0 € | 0 € | 0 € |
| Rentabilité (EBE) retraitée | 96 000 € | 118 000 € | 139 000 € | 171 000 € |

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.

2 Les facteurs d'exploitation

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 façade (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)

3 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 :

310 994 €

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 :



Plan de financement

| BESOINS | |
|--|------------------|
| Prix du fonds | 500 000 € |
| Stocks à reprendre | 10 000 € |
| Honoraires juridiques (en moyenne 3% du prix de vente) | 15 000 € |
| Droits d'enregistrement | 20 310 € |
| Fonds de roulement (trésorerie de démarrage) | 10 000 € |
| Honoraires | 50 000 € |
| TOTAL À FINANCER | 605 310 € |

| RESSOURCES | |
|--|------------------|
| Apport financier (% du total à financer) | 30 % |
| Montant de l'apport | 181 593 € |
| Montant à emprunter sur 7 ans | 423 717 € |
| Taux d'emprunt (TAEG) | 3,8 % |
| TOTAL FINANCÉ | 605 310 € |

LA RENTABILITÉ ANNUELLE DÉGAGÉE PAR L'AFFAIRE (sans prendre en compte de la situation du dirigeant)

EBE retraité (avant cotisations de l'exploitant)

118 000 €

...SERT À REMBOURSER LE PRÊT SUR L'ACHAT DU FONDS DE COMMERCE...

Remboursement annuel du crédit (annuité capital + intérêts)

70 074 €

...ET PERMET AU REPRENEUR DE SE RÉMUNÉRER, PAYER SA PROTECTION SOCIALE ET SES IMPÔTS

Reste à vivre annuel avant imposition

47 926 €

SIMULATIONS DE REVENUS ANNUELS NETS APRÈS COTISATIONS SOCIALES (à titre indicatif)

Repreneur en statut TNS à l'IS

Repreneur en statut salarié

Cotisations sociales annuelles (46%)

15 100 €

Cotisations sociales annuelles (73%)

20 269 €

Rémunération annuelle nette avant imposition personnelle

32 826 €

Rémunération annuelle nette avant imposition personnelle

27 657 €

Soit une rémunération mensuelle nette de

2 736 €

Soit une rémunération mensuelle nette de

2 305 €

ANNEXES

Méthodes d'estimation

Points forts et points faibles de l'affaire

Graphiques

Informations complémentaires

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 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 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.

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



Faiblesse :

Le bail commercial arrive à échéance dans moins de 2 ans. 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.

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

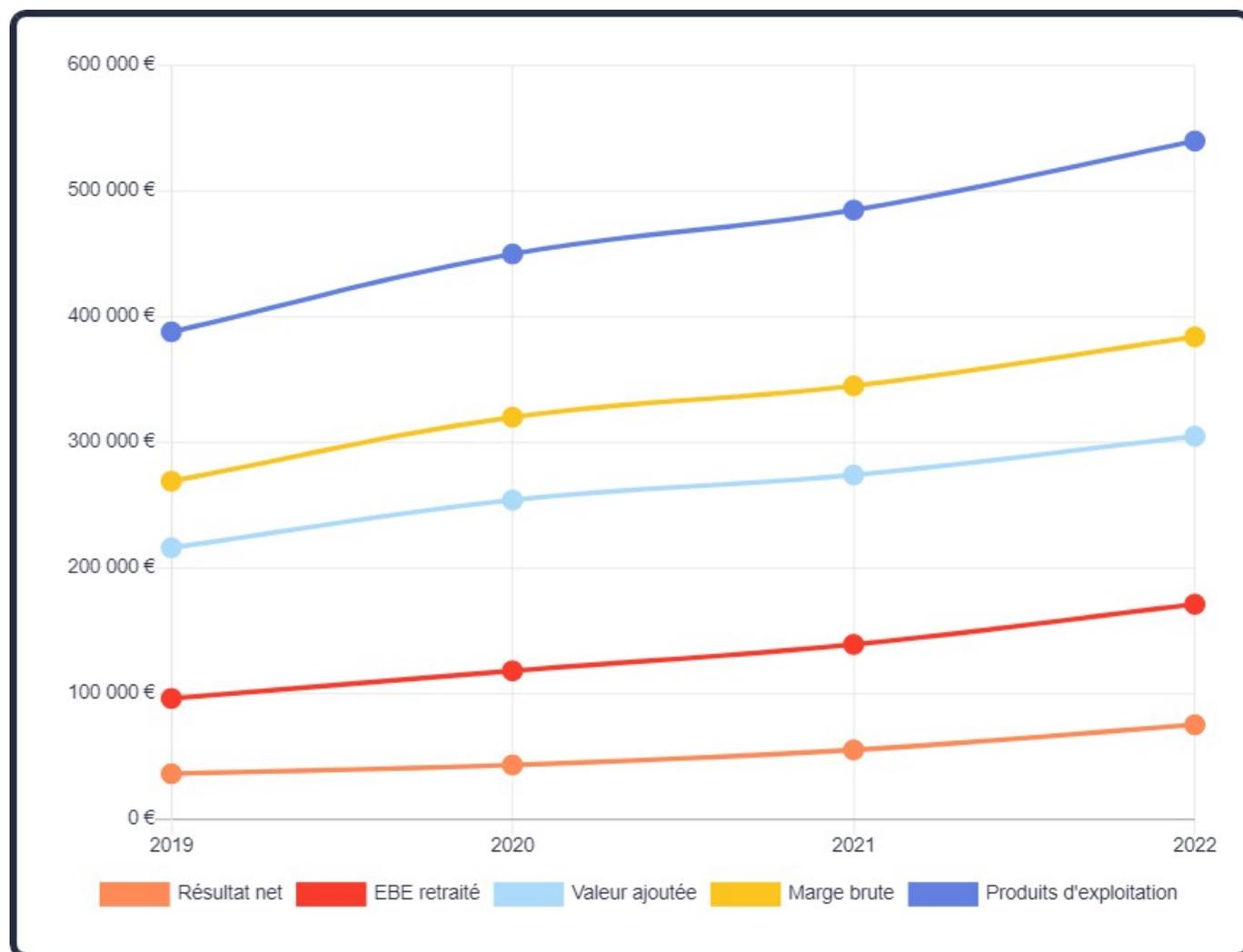


Faiblesse :

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.

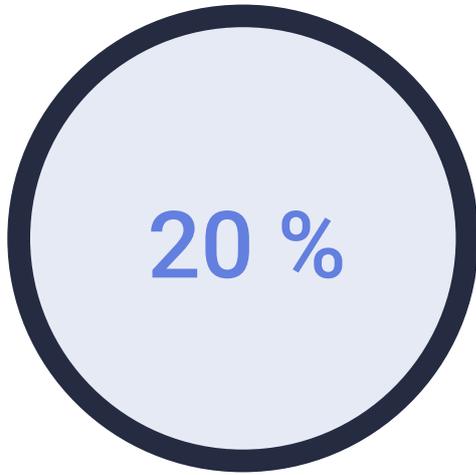
Graphiques

Evolution de l'activité



| | 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



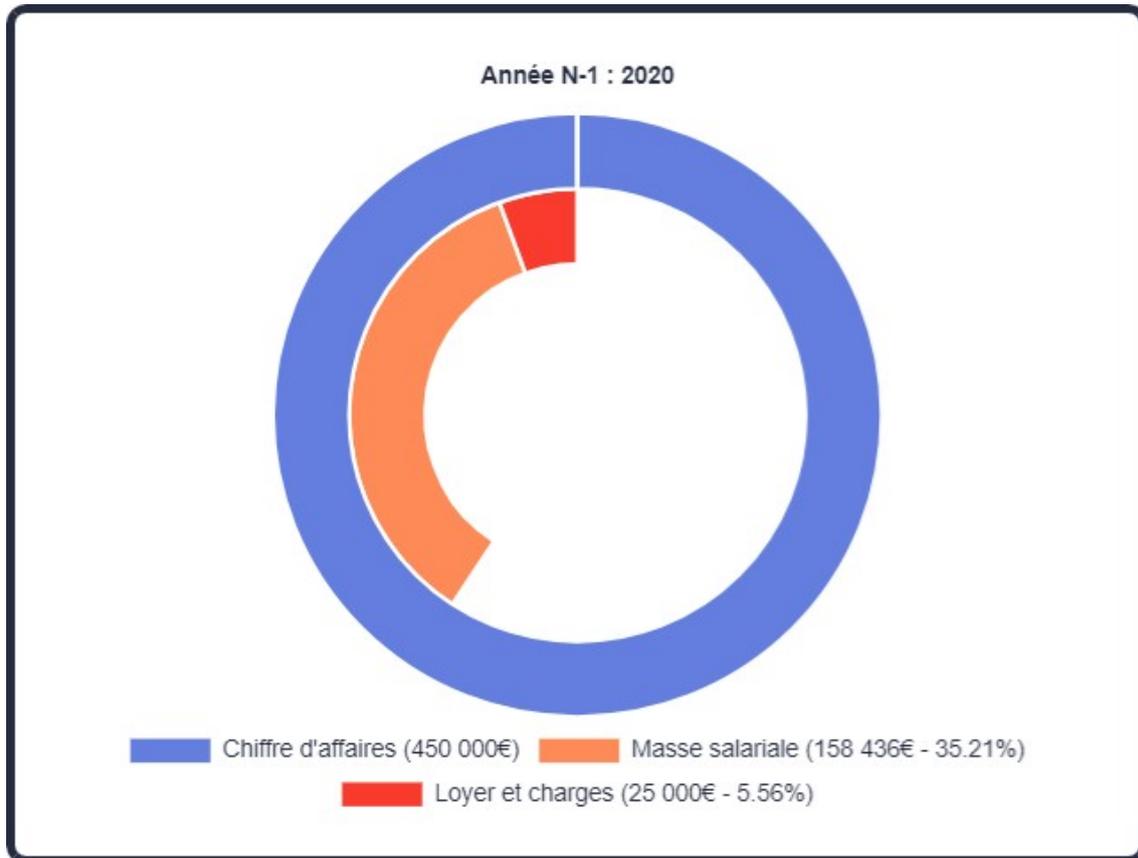
Pourcentage estimé d'évolution des produits
d'exploitation par rapport à l'année N-1



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.

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.

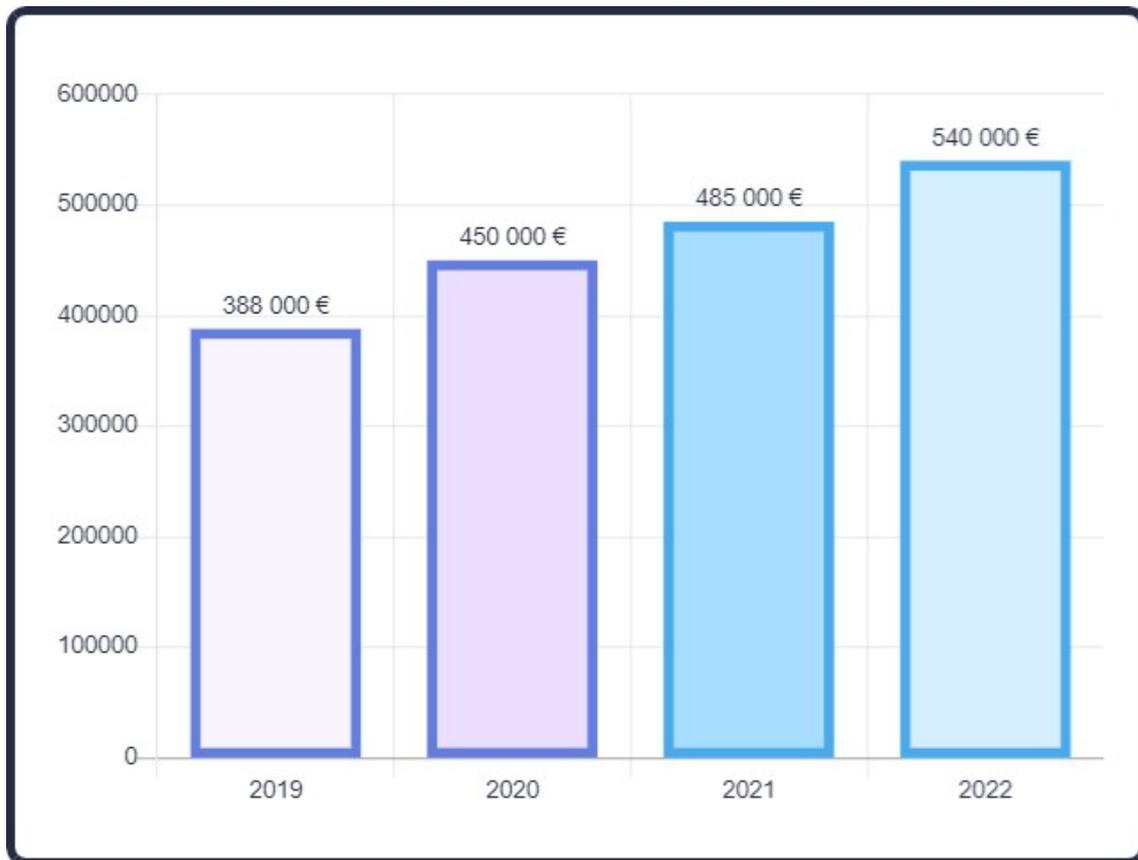
En fonction de la dépendance de l'activité à un local commercial, cet indicateur peut être un facteur décisionnel important pour le repreneur potentiel, car le loyer est une charge incompressible d'une part, et en hausse constante d'autre part.

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.

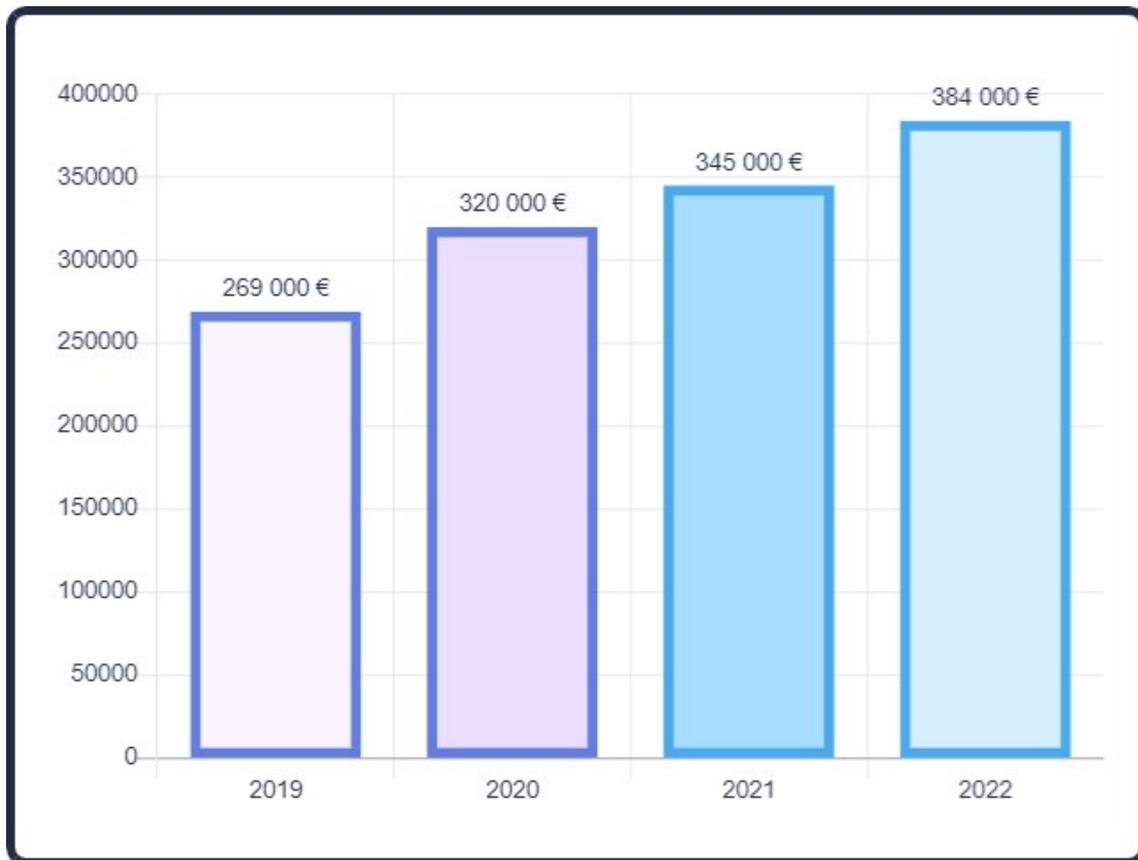
L'évolution du volume d'affaires



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

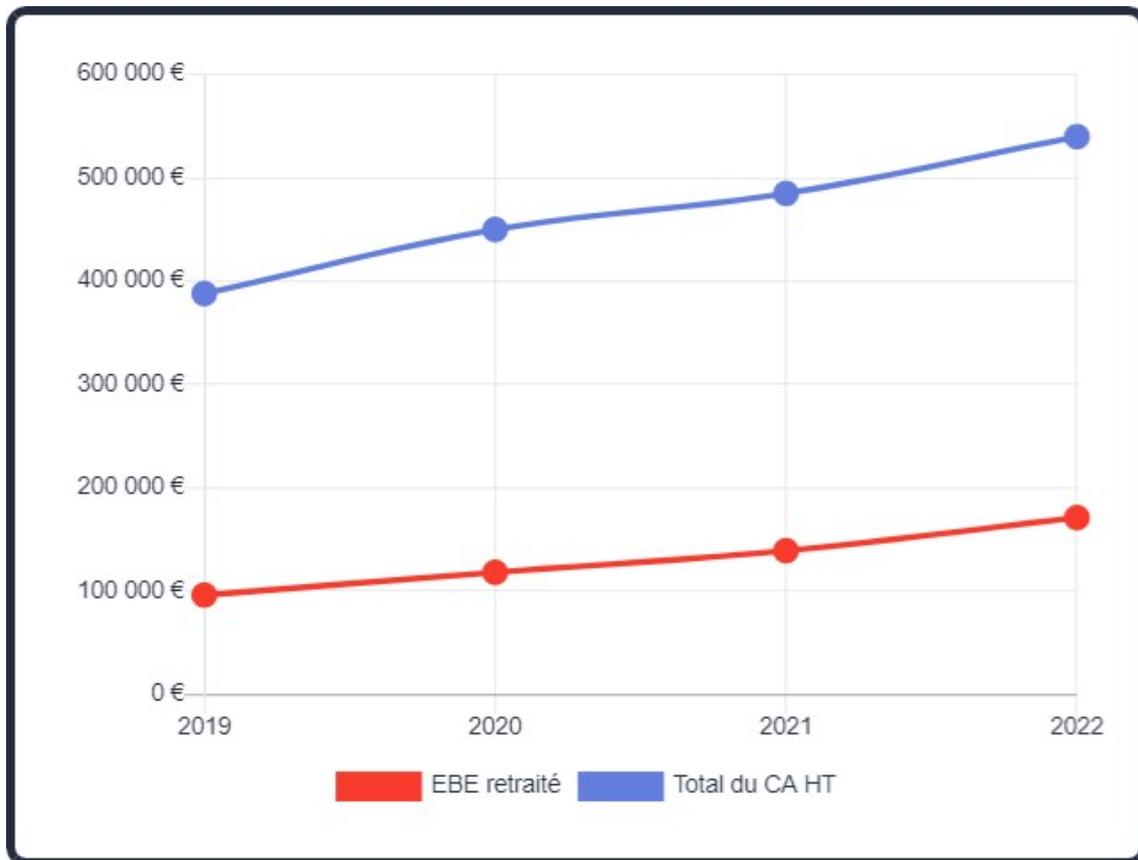


L'évolution de la marge brute est un indicateur qui permet au repreneur potentiel de mesurer :

. 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)

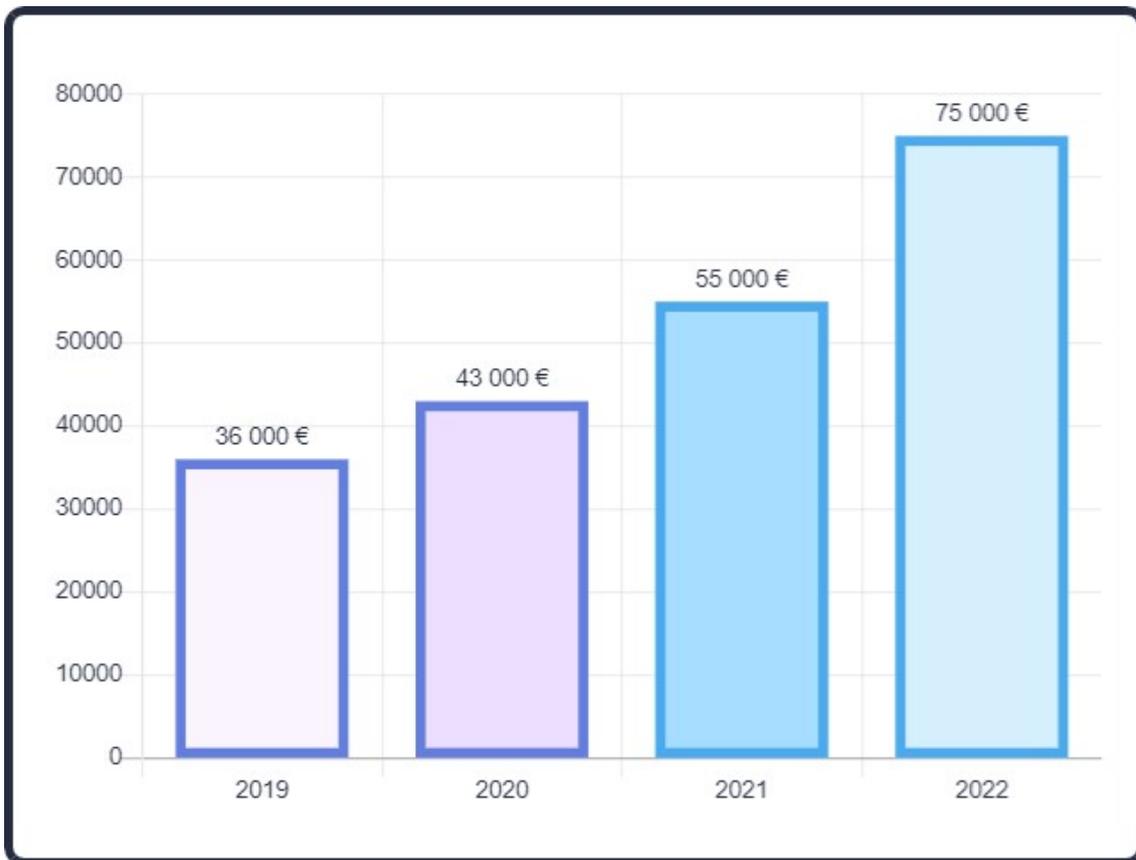


L'évolution de la rentabilité retraitée et de sa proportion par rapport au volume d'affaires sont des indicateurs qui permettent au repreneur potentiel de :

. 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 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 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.

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 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.