



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DE QUIMPER CORNOUAILLE

KAMBR KENWERZH HA GREANTEREZH  
KEMPER KERNE

# CCI QUIMPER CORNOUAILLE



Partenaire  
Quotidien des  
Entreprises





## Les Petits-Déjeuners de la transmission - reprise

# Le prix des affaires à vendre, *de la théorie à la pratique*

Mardi 21 septembre 2010



## Les intervenants

- ◆ **Monsieur Christian KERMARREC**  
*Expert-comptable (PricewaterhouseCoopers)*
- ◆ **Monsieur Henri MURCIA**  
*Association Cédants et Repreneurs d'Affaires*
- ◆ **Monsieur Vincent COPPOLA,**  
*Directeur du Département Entrepreneuriat, Économie et Territoire  
CCI de Quimper Cornouaille*

VC



## Plan de l'intervention

### Introduction

### 1 - La théorie et les méthodes d'évaluation

### 2 - Les réalités du terrain

### Conclusion

VC

# Introduction

- ◆ ***Au moment d'envisager la transmission de son entreprise tout cédant se pose la question de la valeur de cette dernière.***
- ◆ ***Il peut aussi parfois avoir déjà en tête un objectif à atteindre.***
- ◆ ***Il existe différentes méthodes d'évaluation d'une entreprise. Quelles sont les toutes dernières « tendances », alors que, tous secteurs économiques confondus, nous venons de traverser deux années de tensions fortes pour les marchés, avec la conséquence de profitabilités moins favorables qu'il y a encore quelques années.***
- ◆ ***Par ailleurs, les prix de cessions constatés résultent de convenances entre les parties et peut donc s'éloigner des valeurs estimées.***
- ◆ ***Ainsi, alors que les prix (comme sur d'autres marchés) suivent la loi de l'offre et la demande, qu'est-ce qui peut influencer à la hausse ou à la baisse la négociation ?***

VC



## I - La théorie et les méthodes d'évaluation

1. **Contexte d'approche de la valeur et d'émission d'opinion**
2. **Les retraitements des états financiers**
3. **Les méthodes couramment utilisées**

CK



## I - La théorie et les méthodes d'évaluation

### 1. Contexte d'approche de la valeur et d'émission d'opinion

- Transmission de l'entreprise
- Donation/succession
- ISF et contrôles fiscaux
- Prise de participation
- Test de valeur

CK



# I - La théorie et les méthodes d'évaluation

## 2. Les retraitements des états financiers

- Comptes sociaux
- Comptes consolidés

CK



# I - La théorie et les méthodes d'évaluation

## 3. Les méthodes couramment utilisées

- Méthodes basées sur la **valeur patrimoniale** de l'entreprise
- Méthodes basées sur la **valeur de rentabilité** de l'entreprise
- Méthodes basées sur **l'évaluation de la rentabilité future**, intégrant un taux d'actualisation et la valeur terminale (DCF)

CK



## II - Les réalités du terrain

En pratique comment se passe la négociation :

Évaluation → Prix d'annonce → Valeur de cession effective

Quels sont les facteurs qui peuvent venir corriger la valeur estimée et ainsi constituer le prix ?

HM



## II - Les réalités du terrain

### ▪ Le secteur d'activité

- quel est le modèle économique ?
- évolution récente du secteur,
- analyse stratégique de la concurrence  
(*brevet, nouveaux entrants,...*)  
atouts concurrentiels et éléments de différenciation.

HM



## II - Les réalités du terrain

- **Les ressources humaines et le « passif » social**
  - effectif,
  - pyramide des âges,
  - représentation des personnels,
  - quid de(s) homme(s) clé(s)....

HM



## II - Les réalités du terrain

- **La personnalité du dirigeant :**
  - méthode de management instaurée // modèle futur,
  - image – charisme du dirigeant cédant, ...
  
- **Niveau de technicité et compétences requises pour le repreneur**

HM



## II - Les réalités du terrain

- **La situation financière**
- **L'implantation géographique,**  
y compris impact de l'attrait du territoire pour le repreneur

HM



## II - Les réalités du terrain

### ▪ Les risques

- gestion des risques (industriels, ...)
- assurances

### ▪ Les garanties

- IFC,
- homme clé,
- couverture des risques futurs, ...

HM



## II - Les réalités du terrain

- **Les provisions et dépréciations de valeurs d'actifs**
- **Les effets d'impôts** sur la valeur d'immobilisations incorporelles

HM



## II - Les réalités du terrain

### ▪ Les aspects subjectifs

- « feeling » du cédant pour le repreneur  
*(recherche de continuité dans le projet d'entreprise, veut éviter la rupture),*
- intérêt du repreneur pour l'entreprise cible  
en fonction des marges de manœuvre qu'il imagine dégager.

HM



## Conclusion

VC

## A noter dans vos agendas Les Rencontres pour l'Entreprise – CCI Vannes – 28 septembre 2010



- Bourse d'affaires
- Conférence «Combien vaut mon entreprise ?»
- Entretiens-conseil

[www.morbihan.cci.fr](http://www.morbihan.cci.fr)

Contact : Yves Le Mercier – Tél. 02 97 02 40 00

[y.lemercier@morbihan.cci.fr](mailto:y.lemercier@morbihan.cci.fr)