

GUIDE PRATIQUE D'ÉVALUATION
DE FONDS DE COMMERCE

Adeline et Marine Desthuilliers,
ADMA EXPERTISE

Guide pratique d'évaluation de fonds de commerce

Ouvrages des mêmes auteurs

- **Créer ou reprendre un hôtel** – Mahmoud Ali-Khodja, Adeline Desthuilliers, Maud Guettier (juin 2018).
- **Construire le Business Plan d'un restaurant** – Maud Guettier, Adeline Desthuilliers, Mahmoud Ali-Khodja (juillet 2019).
CMédaille d'argent 2019 – 11^{es} TROPHÉES MARKETING COMMUNICATION de la profession comptable.
- **Créer ou reprendre un Food Truck** – Adeline Desthuilliers, Maud Guettier (décembre 2019).
- **Créer ou reprendre un restaurant** – Adeline Desthuilliers, Maud Guettier, Mahmoud Ali-Khodja (juillet 2020). **Version 2 avec un supplément sur le Digital.**
- **Construire le Business Plan d'un Food Truck** – Maud Guettier, Adeline Desthuilliers (septembre 2020).
- **Créer ou reprendre une chambre d'hôtes ou un gîte** – Adeline Desthuilliers, Maud Guettier (février 2021).
- **Apprendre à créer, gérer et développer une micro-entreprise** – Adeline Desthuilliers, Maud Guettier (juin 2021).
- **Construire le Business Plan d'un hôtel** – Adeline Desthuilliers, Maud Guettier (2022).

Ce livre a été publié sur www.bookelis.com

ISBN : xxx-xx-xxx-xxxx-x

ISSN : xxx-xx-xxx-xxxx-x

© Adeline et Marine Desthuilliers

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction,
intégrale ou partielle réservés pour tous pays.

L'auteur est seul propriétaire des droits et responsable du contenu de ce livre.

ADMA EXPERTISE

QUI SOMMES-NOUS ?

La société Adma expertise est un cabinet spécialisé qui offre une gamme de services dans le domaine de l'évaluation immobilière. Nous sommes experts dans l'évaluation des murs, des fonds de commerce, des droits au bail, ainsi que dans l'expertise judiciaire.

Nous collaborons régulièrement avec des professionnels tels que des avocats, des notaires, des experts-comptables, des banques et des agents immobiliers. Nous fournissons également nos services aux particuliers.

Les valeurs fondamentales sur lesquelles repose notre cabinet, Adma expertise, sont la compétence, l'indépendance et le respect.

Notre compétence repose sur notre expérience approfondie et notre formation spécialisée. L'indépendance est un aspect essentiel de notre déontologie, nous accomplissons nos missions avec intégrité et impartialité, garantissant ainsi une expertise objective et fiable.

Enfin, le respect est un principe clé de notre approche, nous sommes à l'écoute de nos clients et travaillons dans le respect du secret professionnel, tout en respectant les délais convenus pour la réalisation des missions confiées.

Dans le cadre de notre engagement à partager notre expertise, le cabinet Adma expertise propose divers articles sur son blog et met à disposition des livres blancs pour informer les parties intéressées sur nos domaines de compétence. C'est dans cet esprit que nous vous

invitons à découvrir notre guide pratique d'évaluation de fonds de commerce, afin de bénéficier de notre expérience et de nos conseils pratiques.

Adeline et Marine Desthuilliers

Retrouvez le site Adma expertise à l'aide du QR Code suivant :



SOMMAIRE

ADMA EXPERTISE – Qui sommes-nous?	5
1. Introduction	11
2. Le déroulement d’une mission d’évaluation.....	13
2.1 Généralités	13
2.2 Opérations préalables	16
2.3 Le contrat ou la lettre de mission	20
2.4 Prise de connaissance du dossier.....	25
2.5 Visite du fonds de commerce	27
2.6 Recherches et analyse	33
2.7 Rédaction du rapport.....	34
2.8 Proposition de plan pour un rapport d’évaluation de fonds de commerce.....	36
2.9 Rendu du rapport ou fin de la mission	38
2.10 Les points de vigilance pour une bonne évaluation	38
3. Périmètre du fonds de commerce	41
3.1 Notions juridiques	41
3.2 Les éléments incorporels du fonds de commerce	43
3.3 Les éléments corporels du fonds de commerce	55
3.4 L’actif immobilisé en matière d’évaluation.....	58
4. Facteurs de la valeur du fonds de commerce	65
4.1 Outil de scoring	65
4.2 Les facteurs se rapportant au local commercial	66

4.3 Les facteurs liés aux conditions du bail	76
4.4 Les facteurs économiques et inhérents à l'activité commerciale	79
4.5 Évaluer la qualité professionnelle de l'exploitant et de l'équipe.....	91
4.6 Résultat et perspectives d'avenir	93
4.7 Analyse SWOT	95
5. Analyse des données d'exploitation	99
5.1 Lecture du compte de résultat: liste des questions à se poser	99
5.2 Les différentes lectures du compte de résultat.....	103
5.3 Analyse des soldes intermédiaires de gestion (SIG)	103
5.4 Analyse des principaux ratios liés au résultat	113
5.5 Calcul de la capacité d'autofinancement (CAF).....	115
5.6 Le besoin en fonds de roulement (BFR)	116
5.7 Informations sectorielles	117
6. Méthodes d'évaluation des fonds de commerce	119
6.1 Utilisations des barèmes de la profession	120
6.2 Évaluation par le chiffre d'affaires	122
6.3 La pondération	123
6.4 Évaluation par les bénéfices.....	125
6.5 Évaluation par la marge brute	127
6.6 Évaluation par l'EBE	129
6.7 Méthode par comparaison.....	132
6.8 Les méthodes « professionnelles »	133
6.9 Évaluation sur la base du DCF	135
6.10 La méthode de la capacité d'emprunt.....	140
6.11 Cas particuliers.....	141
6.12 Synthèse des méthodes.....	145

7. Évaluation du droit au bail.....	147
7.1 La méthode différentielle	147
7.2 Méthode économie de loyer	148
7.3 Méthode par comparaison.....	149
8. Conclusion	151
9. Annexes	153
9.1 Modèle de questionnaire de prise de connaissance.....	153
9.2 Modèle de questionnaire d'acceptation de mission	153
9.3 Modèle de lettre de mission pour une évaluation de fonds de commerce.....	153
9.4 Modèle type de liste de documents.....	153
9.5 Proposition de modèle de matrice de facteur de valeur	153
9.6 Modèle de questionnaire de conformité du business plan	153

INTRODUCTION

L'évaluation d'un fonds de commerce est une étape cruciale pour de nombreuses entreprises, que ce soit dans le cadre d'une acquisition, d'une cession ou d'une évaluation interne. Cependant, cette tâche peut s'avérer complexe et nécessite une approche méthodologique rigoureuse et des connaissances spécifiques.

C'est dans cette optique que nous avons créé ce guide pratique d'évaluation de fonds de commerce. Fortes de notre expérience en tant que conseillères, et expertes en évaluation immobilière, nous avons souhaité partager nos connaissances et vous guider tout au long de ce processus, en vous proposant une méthodologie claire et des conseils pratiques.

Ce guide est le fruit de nos expériences communes et de notre expertise dans le domaine de l'évaluation des fonds de commerce. Nous comprenons les défis auxquels vous pouvez être confronté lors de cette démarche, et nous sommes là pour vous accompagner et vous faciliter la tâche.

Chaque chapitre de ce guide aborde une étape spécifique de l'évaluation d'un fonds de commerce; de la collecte des données initiales à l'application des méthodes d'évaluation appropriées, en passant par l'analyse des facteurs clés et la prise en compte des particularités sectorielles. Nous avons veillé à ce que toutes les étapes essentielles soient couvertes.

Nous avons également inclus des exemples concrets et des outils pratiques tout au long du guide, afin de vous donner des références et de faciliter la mise en œuvre de vos évaluations futures.

Vous trouverez en annexe des modèles de calcul, des tableaux de référence et des recommandations basées sur notre expertise, qui vous permettront d'approfondir votre compréhension et d'appliquer les bonnes pratiques.

Que vous soyez un entrepreneur, un investisseur ou un professionnel du domaine, ce guide a été conçu pour répondre à vos besoins spécifiques en matière d'évaluation de fonds de commerce. Il a été rédigé dans un langage simple et de manière analytique afin d'en faciliter la lecture.

Nous vous invitons à vous plonger dans les chapitres suivants, à absorber les connaissances et à mettre en pratique les conseils et les méthodes proposés.

2

LE DÉROULEMENT D'UNE MISSION D'ÉVALUATION

2.1 Généralités

2.1.1 Prérequis

Comme nous vous l'indiquions dans l'introduction, appréhender l'évaluation de fonds de commerce nécessite une approche méthodologique rigoureuse et des connaissances spécifiques. Avant cela, des prérequis sont nécessaires pour une meilleure compréhension de cet ouvrage :

Connaissances en comptabilité et finance : Comprendre les principes comptables, les états financiers, les flux de trésorerie et les méthodes d'évaluation financière est essentiel pour analyser les données financières du fonds de commerce. Nous reviendrons sur les notions essentielles à connaître au niveau de la comptabilité, toutefois, savoir lire un bilan et un compte de résultat est nécessaire pour évaluer un fonds de commerce.

Capacité d'analyse : Être en mesure d'analyser et d'interpréter les données financières, les contrats, les informations commerciales et les autres éléments pertinents afin de formuler une évaluation objective et fondée sur des faits. Afin de vous aider dans cette analyse, nous vous proposerons des outils.

Intégrité et objectivité : Faire preuve d'intégrité professionnelle et d'objectivité dans l'évaluation, en évitant les conflits d'intérêts et en se basant sur des critères objectifs pour déterminer la valeur du fonds de commerce.

2.1.2 Objectifs du guide

Les objectifs de ce guide sont :

D'obtenir de solides connaissances des méthodes et des approches d'évaluation de fonds de commerce.

De connaître les outils et les sources pour développer une connaissance approfondie du secteur d'activité dans lequel le fonds de commerce opère ; ce qui est essentiel pour évaluer correctement les facteurs spécifiques à ce secteur, tels que la concurrence, les tendances du marché, les réglementations, etc.

De vous donner des outils et des pistes pour rédiger votre rapport, afin de pouvoir communiquer clairement les résultats de l'évaluation et expliquer les méthodes et les hypothèses utilisées aux parties intéressées de manière compréhensible.

Ensuite, ce sera à vous de mettre à jour vos connaissances régulièrement et de développer votre propre savoir-faire.

2.1.3 Pourquoi évaluer un fonds de commerce ?

Voici les principales raisons pour lesquelles une évaluation de fonds de commerce peut être nécessaire :

Cession ou acquisition d'entreprise : Lorsqu'une entreprise est vendue ou achetée, afin de déterminer un juste prix. Cela permet de négocier les conditions de la transaction et d'assurer une valorisation cohérente de l'entreprise.

Levée de fonds ou recherche de financement : Lorsqu'une entreprise cherche à obtenir des investissements ou un financement externe, les investisseurs ou les prêteurs exigent souvent une évaluation pour comprendre la valeur de l'entreprise et pour prendre des décisions éclairées sur leur participation financière.

Succession ou héritage : Dans le cadre d'une transmission d'entreprise à des héritiers ou de la planification successorale, pour déterminer la valeur des actifs à répartir équitablement entre les bénéficiaires.

Restructuration d'entreprises: Lorsqu'il y a une fusion ou une scission d'entreprises, pour déterminer les parts de chaque entité et établir des échanges équitables.

Litiges ou contentieux: Dans le cadre de litiges, tels que des divorces, des partenariats dissolus ou des différends entre actionnaires, une évaluation du fonds de commerce peut être nécessaire pour établir une valeur objective et résoudre les conflits de manière équitable.

Valeur d'assurance: Afin de corroborer une valeur d'assurance (banque, assurance...) Certains contrats se basent sur cette valeur afin de calculer le montant d'une indemnisation.

2.1.4 La mission de l'évaluateur

Nous avons limité ce guide à la mission de détermination de la **valeur vénale** du fonds de commerce et/ou la valeur du droit au bail à une date donnée, en se fondant sur le principe que la valeur du fonds de commerce est au moins égale à la valeur du droit au bail.

Nous n'aborderons pas les sujets de l'indemnité d'éviction et de l'indemnité d'occupation dans cet ouvrage.

Pour pouvoir mener à bien cette mission il est nécessaire d'avoir une démarche rigoureuse.

Valeur vénale

La valeur vénale, ou valeur de marché, d'un fonds de commerce est la valeur à laquelle un bien peut normalement se vendre entre un acquéreur consentant et un vendeur consentant, dans le cadre d'une transaction équilibrée, et où les parties ont agi en toute connaissance de cause et sans pression. C'est donc le meilleur prix qui peut être obtenu par le vendeur et le prix le plus avantageux qui pourrait être obtenu par l'acheteur. La valeur vénale ne fait l'objet d'aucune définition légale.