

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Diagnostiquer et évaluer une entreprise à reprendre



Une fois le projet de reprise bien défini, le candidat doit évaluer la potentielle entreprise à reprendre. Une démarche qui doit prendre en compte plusieurs éléments. Conseils sur la marche à suivre.

Lorsqu'il jette son dévolu sur une entreprise à reprendre, le candidat ne la connaît généralement que de manière superficielle. Pour confirmer son intérêt et faire une offre, il a donc besoin d'en savoir davantage sur cette structure. « *Dans un premier temps, le repreneur est surtout fixé sur un domaine d'activité et une taille d'entreprise. Il va ensuite falloir approfondir pour savoir si la cible dispose de toutes les qualités qu'il estime nécessaires* », explique Murielle Caudie, du cabinet Cauditex, membre du groupement France Défi.

Analyser l'entreprise à reprendre

Pour ce faire, il procède à différents diagnostics permettant de recueillir des informations et d'analyser l'entreprise à reprendre sur tous ces aspects. Il s'appuie pour cela sur les éléments fournis par le cédant. La signature d'un [engagement de confidentialité](#) permet d'éviter que ce-dernier ne fasse de la rétention d'informations. Cet engagement peut par exemple intégrer l'obligation de restituer au cédant tous les documents écrits fournis, même si beaucoup d'informations sont échangées verbalement.

Réfléchir au positionnement

Le candidat à la reprise doit ainsi examiner la situation juridique et financière de l'entreprise et s'interroger par exemple sur sa rentabilité, les ressources dont elle dispose et les engagements auxquels elle est tenue par ses différents contrats commerciaux.

L'idée est aussi de réfléchir à son positionnement sur le marché, la concurrence à laquelle elle fait face, son potentiel de développement.

Fonction par fonction, de la production au marketing, le candidat repreneur doit ainsi s'interroger sur les éléments qui font la force de l'entreprise mais aussi ses faiblesses. L'aspect humain ne doit pas être négligé et il peut être utile de repérer par exemple les salariés clefs, dont le départ pourrait remettre en question la bonne poursuite de l'activité de l'entreprise.

Visites sur le terrain

Pour mener à bien cette phase de diagnostics, le repreneur peut s'appuyer sur ses conseils, son expert-comptable ou son avocat par exemple mais c'est à lui de prendre bonne connaissance des informations essentielles pour se positionner. « *Cela se passe souvent sur le terrain, par des visites sur place, des entretiens mais aussi des diagnostics techniques* », précise Murielle Caudie, qui insiste sur la nécessité de ne pas négliger le facteur humain dans cette étape décisive pour la suite.

« Au-delà des aspects factuels et techniques, c'est aussi pendant cette phase que se passe la rencontre entre les deux hommes que sont le cédant et le repreneur. Le premier est encore en phase d'observation et cherche à mieux connaître celui qui entend prendre les rênes de l'entreprise qui est souvent « son bébé ». Le deuxième cherche à découvrir ce que le cédant va lui laisser. Beaucoup de choses se jouent ainsi au feeling », souligne-t-elle.

Stratégie et évaluation

A l'issue de cette phase de diagnostic, le repreneur doit être en mesure de commencer à réfléchir à sa stratégie de reprise, tenant compte des forces et faiblesses de la cible.

Les résultats de ces recherches vont aussi alimenter la réflexion sur l'évaluation de l'entreprise. « *Pour aboutir à une fourchette de valeurs, on commence par prendre les comptes de résultats et bilans, en général des trois dernières années, que l'on va retraiter pour éliminer les événements exceptionnels notamment. A partir de là, on utilise différentes familles de techniques pour estimer la valeur de l'entreprise : celles basées sur une approche patrimoniale, celles basées sur une approche par les résultats et la rentabilité et des méthodes mixtes* », explique l'expert-comptable.

Les résultats de ces calculs sont ensuite pondérés en fonction de différents paramètres. Ils ne permettent cependant d'obtenir qu'une idée de la valeur de l'entreprise. Son prix est lui fonction de la négociation entre le cédant et le repreneur, qui grâce aux différents diagnostics doit normalement disposer d'arguments pour défendre ses positions.

Par Marion Perrier, Accroche-press' pour France Défi
jeudi 18 janvier 2018 08h05

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr