

# Combien vaut votre Fonds de commerce ?

Evaluation du fonds de commerce : l'approche par la rentabilité, vue par FIDUCIAL

## L'approche par la rentabilité vue par FIDUCIAL

Cette méthode pose comme principe qu'un fonds n'a de valeur que si sa rentabilité permet à l'acquéreur potentiel aussi bien de rémunérer son travail que de rembourser son emprunt puis de constituer son capital. La question du niveau de résultat qui met le mieux en évidence la rentabilité réelle du fonds est alors posée.

La plupart des spécialistes, rejoints en cela par FIDUCIAL, considèrent que le niveau de résultat représentatif de la rentabilité du fonds est proche de l'excédent brut d'exploitation (EBE), c'est-à-dire le résultat avant, notamment, amortissements, coûts financiers et éléments exceptionnels.

Bien entendu, il s'agit d'un EBE retraité, c'est-à-dire neutralisant toutes les charges et tous les produits à caractère inhabituel qui traduisent les pratiques et les choix personnels de l'exploitant, et également visant à remettre tous les exploitants sur un pied d'égalité en termes de structure juridique utilisée (EI, EIRL ou SNC, IR ou IS). La rentabilité "réelle" étant affichée, il convient de lui appliquer un coefficient multiplicateur destiné à prendre en compte la plus ou moins grande pérennité du résultat.

Plus le résultat est pérenne (situation monopolistique, par exemple), plus le coefficient sera élevé ; plus le résultat est incertain (évolution concurrentielle forte, guerre des prix, par exemple...), plus le coefficient sera faible.

Enfin, si la détermination de la rentabilité réelle du fonds peut être assez objective, il n'en est pas de même pour définir quel multiple sera retenu.

C'est au travers d'un diagnostic précis des conditions d'activité que des points forts et des points faibles pourront être mis en avant et permettront d'approcher un multiple "objectif".

Dans la méthodologie que FIDUCIAL développe, les différents domaines du diagnostic sont les suivants :

- connaissance générale de l'entreprise,
- diagnostic commercial (emplacement, zone de chalandise, concurrence...),
- diagnostic de l'outil de travail (état de l'agencement, matériel informatique...),
- diagnostic des ressources humaines (personnes- clés, ancienneté...),
- diagnostic juridique (baux, contrats...),
- diagnostic financier.