



Brèves sur la "Valorisation de l'entreprise"

La situation actuelle de la pandémie, fait connaître à de nombreux entrepreneurs et dirigeants d'entreprises des moments très difficiles (peut-être jamais connus à ce jour) ou tout semble échapper à une quelconque visibilité. Il y a toujours de l'avenir dans ce que l'on a construit ou par une estimation bien faite d'une part, ou par des développements parallèles assis sur des savoirs faire à adapter aux besoins d'un marché parallèle ou concomitant.

L'espoir "réaliste" fait partie de l'ADN de l'entrepreneur !!! Ne jamais lâcher prise !

Avoir besoin d'évaluer son entreprise est une tâche difficile qui peut être nécessaire dans différents moments de sa vie d'entrepreneur, ces raisons principales qui peuvent être retenues :

- Vous voulez vendre votre entreprise, pour envisager une autre activité ou profiter d'une autre vie ;
- Vous voulez attirer des investisseurs ou partenaires pour évoluer ;
- Vous voulez renforcer votre capital et envisagez de vendre des parts de votre entreprise ;
- Vous êtes en train de demander un financement pour renforcer les fonds propres de votre entreprise car un prêt bancaire est nécessaire pour garantir l'entreprise ;
-

Pour les acheteurs ou investisseurs, l'évaluation d'une entreprise est vitale, car il ne s'agit pas pour eux de surévaluer l'investissement. Prouver la valeur objective de l'entreprise évitera pas mal de discussions et suscitera la confiance. Il faut de ce fait évaluer l'entreprise tant sur son volet financier que sur la partie des actifs existants ou potentiels. Là est la difficulté, car il est nécessaire d'avoir des arguments concrets.

C'est un travail de professionnels aguerris, car il en va de votre crédibilité et des retours d'investissements que vous avez réalisés ou en cours de réalisation.

Vous trouverez de multiples propositions pour l'évaluation de votre entreprise, attachez-vous à celle qui vous semble la plus simple, pragmatique et compréhensible pour vous et vos interlocuteurs, de préférence du même univers métiers que vous.

Il y a plusieurs méthodes parmi les plus courantes : La méthode qui consiste à appliquer le multiple du revenu de l'EBITDA (bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement) sur la base des entreprises comme la vôtre dans le même univers de métiers et à le multiplier par votre dernier EBITDA ou revenu.....

Odis Data ©

Les informations, textes, et autres documents présents sur ce site Internet OdisData sont protégés par des droits de propriété industrielle et/ou intellectuelle, soit que OdisData en soit le titulaire, soit qu'il soit autorisé à les reproduire et les représenter. En conséquence, toute reproduction, totale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sans autorisation expresse d'Odis, est interdite, et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.



Pour obtenir une évaluation correcte de votre entreprise :

Essayez de mettre à part les immobilisations ;

Lorsque vous évaluez votre entreprise à moins d'être un comptable agréé qualifié ou un magicien de la finance, vous pouvez peut-être commettre l'erreur courante d'associer la valeur de certains actifs à la valeur de l'entreprise. En fait, ces deux entités sont totalement distinctes.

Un investisseur s'intéresse moins au montant des liquidités immobilisées dans votre entreprise, par exemple à l'argent qu'il peut gagner s'il vend votre immeuble de bureaux (sauf promoteur). Il s'intéresse à l'argent qu'il peut gagner grâce aux produits et services qui y sont produits

Déterminez la rentabilité en tenant compte du revenu brut et de tous les paiements sortants :

L'évaluation de votre entreprise porte sur la profitabilité que vous pouvez obtenir et sur celle que vous êtes susceptible d'avoir à l'avenir. Un investisseur veut savoir quel est le retour d'investissement qu'il peut espérer obtenir s'il investit dans votre entreprise. C'est évident ! car il a certainement plusieurs possibilités de rendements dans le choix de ses investissements.

Soyons clair, c'est le bénéfice net qui est visé ! et surtout les potentialités de l'investissement.

La pérennité :

Un volet très important est la pérennité de l'investissement, à savoir de votre entreprise ! deux facteurs entre jeux : Le niveau de risques (concurrentiels, matériels, valeurs des savoir-faire et /ou brevets, capacité à garder les hommes clés, mise en place d'objectifs qui mobilisent toute l'entreprise, ...) et la taille de l'entreprise, trop petite ou trop importante ! Dans les deux cas ce sont des moyens à mettre en œuvre pour lui trouver le bon équilibre.

Il faudra pour l'investisseur prendre en compte, entre autres, ces paramètres, qui risquent de porter atteinte à la valorisation finale. Il faudra donc argumenter objectivement sur les potentiels latents.

La rentabilité :

Il est peu probable qu'une entreprise génère exactement celle du passé immédiat. Il sera nécessaire, à travers un prévisionnel, de déterminer le montant de la croissance ou de la perte de bénéfices que l'on peut attendre par rapport à l'investissement réalisé. Pour ce faire, il faudra ajuster les données financières historiques de l'entreprise, la croissance potentielle du marché et la concurrence.

Odis Data ©

Les informations, textes, et autres documents présents sur ce site Internet OdisData sont protégés par des droits de propriété industrielle et/ou intellectuelle, soit que OdisData en soit le titulaire, soit qu'il soit autorisé à les reproduire et les représenter. En conséquence, toute reproduction, totale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sans autorisation expresse d'Odis, est interdite, et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.



Calculer la valeur :

Il est nécessaire d'évaluer le revenu net sur investissement.

Un benchmark est absolument nécessaire, surtout si vous êtes vendeur ! ça prouvera que vous ne naviguez pas à vue et d'autres parts vous pourrez ainsi conforter vos arguments concurrentiels en présentant des arguments consolidés par des faits et non suppositions ou subjectivités.

Vous pourrez de ce fait aussi apporter des arguments de valorisations ;

Une situation financière saine doit être présentée, même s'il y a des problèmes à résoudre à court terme ! Il faut être transparent des deux côtés (investisseurs, cédant). N'oublions pas que si les cessions sont bien faites, il existe la garantie de passif et ...d'actifs !

Un historique de votre développement est nécessaire, car il démontre, même s'il est modeste, la capacité de l'entreprise à se déployer, à évoluer, à prendre les bonnes décisions. On comprendra un palier par manque de fonds propres, s'il augure des perspectives de croissances ou de développements technologiques bien compris.

Le plus grave, est de palier à un manque de trésorerie sans perspectives...uniquement pour éviter le pire. Dans ce cas il est souhaitable de trouver la meilleure clôture de l'entreprise sans trop de dégâts et ne pas aggraver les choses. C'est un acte de gestion ! Il existe des solutions, heureusement, pour éviter cette situation.

Déterminez le potentiel de votre marché :

Vous devez le connaître sur le bout des doigts, car celui qui investira dans votre entreprise, s'il fait bien son travail ou le connaît déjà, il s'informera au mieux, car pour lui à ce stade, c'est du risque à évaluer !

Il ne faut pas hésiter à aller chercher les sources les plus fiables et regarder les concurrents avec objectivité ! et positionner l'entreprise avec ses atouts les plus significatifs, en laissant l'investisseur imaginer aussi le potentiel latent, car il connaît quelles sont ses capacités...

Tenez compte de votre évaluation du marché :

Ainsi vous aurez créé une évaluation que vous pouvez présenter aux investisseurs et aux acheteurs, en leur fournissant une réponse raisonnable et respectable sur la valeur de l'entreprise.

Souvent l'entreprise vaut ce que le marché dit ce qu'elle vaut ! "La valeur du marché est souvent un moyen assez précis d'estimer la valeur, l'action qui doit être menée est de conforter la valeur au plus haut pour le cédant par rapport au marché. Il est souvent opposé au cédant les coûts d'adaptation de l'entreprise à l'objectif d'investissement, donc minimiser la valeur.

Odis Data ©

Les informations, textes, et autres documents présents sur ce site Internet OdisData sont protégés par des droits de propriété industrielle et/ou intellectuelle, soit que OdisData en soit le titulaire, soit qu'il soit autorisé à les reproduire et les représenter. En conséquence, toute reproduction, totale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sans autorisation expresse d'Odis, est interdite, et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.



Odis Data®

On se risque à une banalité reconnue ..."La valeur d'un bien est celle que l'acheteur veut bien lui donner !!

Même si vous avez effectué tous les calculs et évaluations appropriés, c'est aux personnes qui investissent dans votre entreprise ou qui l'achètent, qu'il revient de déterminer ce qu'elles pensent de sa valeur. D'où plus les arguments sont consolidés, plus l'optimisation est possible. Il faut souvent se faire aider pour cela, chacun son métier !

Vous devrez peut-être faire des compromis sur votre évaluation, si le marché ne la soutient pas. Si vous avez besoin d'investissements pour survivre ou si vous ne pouvez pas attendre pour vendre, vous ne pouvez pas vous permettre de vous entêter.

Il est donc préférable en toute chose, qu'avant de se lancer dans un projet de participation ou de vente, de faire une simulation accompagnée, car s'il s'avère que si vous vous trouvez dans la situation décrite précédemment, il y a des solutions de sorties possibles en limitant les désagréments !



Odis Data ©

Les informations, textes, et autres documents présents sur ce site Internet OdisData sont protégés par des droits de propriété industrielle et/ou intellectuelle, soit que OdisData en soit le titulaire, soit qu'il soit autorisé à les reproduire et les représenter. En conséquence, toute reproduction, totale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sans autorisation expresse d'Odis, est interdite, et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.