



DIAGNOSTIQUER LA CIBLE

Valider le prix de l'entreprise à reprendre.

Une de vos préoccupations principales est de payer l'entreprise à son « juste prix ». Ce dernier est fixé en fonction d'un prix de marché et des éléments retenus dans le cadre d'un processus de négociation. Il s'agit de déterminer ce « juste prix » et ne pas surpayer l'entreprise.

Vous souhaitez reprendre un hôtel ou un camping ? Renseignez vous sur le dispositif [ORATEL](#).

UN DIAGNOSTIC POUR MIEUX DÉTERMINER LA VALEUR

C'est une analyse objective, indépendante et générale de l'entreprise qui permet de déterminer ses forces et ses faiblesses. Ce diagnostic est incontournable et représente l'essentiel d'une évaluation.

Il s'exerce à tous les niveaux : stratégique, commercial, social, juridique, environnemental et non pas seulement comptable et financier. Il permet d'analyser et de porter un regard objectif sur l'entreprise, mais aussi l'environnement : entreprises concurrentes, la qualité de l'outil de travail, les hommes clés, produits ou services de substitution, réglementation, relation avec les partenaires bancaires...

Pour vous aider, les Chambres de commerce et d'industrie mettent à votre disposition un système efficace pour évaluer en ligne, en moins d'une heure, les points qui pourraient être bloquants et les atouts de votre projet: <http://bretagne.e-ccdiag.prediagentreprise.fr/>

LES ÉLÉMENTS IMPORTANTS DE L'ÉVALUATION

Secteur d'activité	Importance à donner à l'évaluation de(s)...
Entreprise industrielle	L'outil de production et le degré d'encadrement
Entreprise de négoce	Contrats de distribution, qualité de l'environnement
Entreprise de services	Facteur humain
Café, hôtel, restaurant, commerce	Éléments incorporels (emplacement, état du local, enseigne, nom commercial, clientèle...), situation au regard des normes

LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

Méthode	Les plus	Les moins	Usage typique
Patrimoniale	Constitue une bonne référence pour encadrer le prix	Méthode statique qui n'intègre pas la notion de rentabilité	Société "moyenne" et stable
Comparative (barèmes)	Simple d'utilisation	Fourchettes larges. Nécessite de recourir à d'autres analyses	Commerce, artisanat
De rentabilité	Economiquement fondée. Permet de définir le montage approprié	Ne facilite pas la discussion entre repreneur et cédant (choix multiple ou taux de ressenti arbitraire)	Acquisition nécessitant le recours à un emprunt remboursé par les résultats de l'entreprise

Plus l'entreprise est petite, plus le diagnostic humain est important. Vous devrez particulièrement évaluer le lien de dépendance de l'entreprise à son dirigeant (souvent son fondateur).

Yves Le Mercier

[email](#)

02 97 02 40 00



21 Quai des Indes, CS 30362, 56323 Lorient Cedex / 02 97 02 40 00 / contact@morbihan.cci.fr