

AVIS D'EXPERT

Chef d'entreprise, combien vaut votre société ?

Analyse. À tous les moments de la vie d'une entreprise, il est bon pour son dirigeant de se poser la question de sa valeur réelle. Un exercice délicat, complexe et subjectif mais auquel des méthodes précises d'évaluation peuvent apporter des éléments de réponses réalistes.



Par Emmanuel Bertin, associé chez Link Deal, société indépendante de conseil en cessions et levées de fonds.

Combien vaut mon entreprise ? Voilà une question qui trotte dans l'esprit des dirigeants à tous les moments de la vie de leur entreprise. L'évaluation est un exercice complexe et subjectif. Mais c'est fascinant de se demander combien notre « bébé » pourrait valoir sur le marché. Alors, asseyez-vous, détendez-vous et abordons le monde des chiffres et des estimations... avec un brin de recul.

Tout d'abord, il faut prendre en compte un postulat important : estimer la valeur d'une entreprise n'est pas une science exacte. Cela peut apparaître plus proche de l'art de la divination que d'une formule mathématique précise. Il existe pourtant de nombreuses méthodes d'évaluation. On peut citer l'approche par les multiples, l'analyse des flux de trésorerie actualisés, l'évaluation comparative avec des entreprises similaires, les méthodes comptables... Ces approches peuvent vous donner des estimations différentes, alors ne soyez pas surpris si vous obtenez des résultats variés avec des écarts importants !

Ensuite, il est crucial de faire une séquence rétroviseur et de revoir le chemin parcouru depuis la création ou la reprise de votre entreprise. Il faut vous rappeler le jour où vous avez eu



cette idée lumineuse, où vous avez rassemblé une équipe de choc et où vous avez travaillé dur pour faire décoller vos ventes. Il y a eu des hauts et des bas, des succès et des échecs, mais vous avez persévéré, votre entreprise a grandi, s'est développée et a créé de la valeur. C'est quelque chose dont vous pouvez être fier, peu importe le chiffre que vous obtenez à la fin de l'évaluation. Cette réflexion doit néanmoins vous conduire à vous fixer, avec votre conseil, un prix en deçà duquel vous ne vendrez pas.

Maintenant, concentrons-nous sur quelques éléments clés qui influencent la valeur d'une entreprise. Le premier, bien sûr, est le chiffre d'affaires. Plus votre entreprise génère de revenus, plus sa valeur potentielle est élevée, plus elle intéressera des repreneurs. Après la notion de revenus, il y a évidemment celle de la rentabilité. Une entre-

prise qui dégage des bénéfices constants est considérée comme plus solide et donc plus précieuse !

La croissance future est un autre élément à prendre en compte. Les investisseurs sont friands des entreprises à fort potentiel de développement. Si vous avez une stratégie solide pour augmenter le niveau des ventes et que vous pouvez le démontrer, la valeur sera très positivement impactée.

LA VALEUR NE SE LIMITE PAS AUX RÉSULTATS FINANCIERS

Mais la valeur d'une entreprise ne se limite pas aux chiffres financiers. Elle réside également dans sa réputation, sa marque et ses actifs intangibles. Avez-vous développé une marque forte ? Avez-vous fidélisé la clientèle ? Avez-vous breveté une technologie révolutionnaire ? Tous ces facteurs peuvent augmenter la valeur

intrinsèque de votre entreprise.

Enfin, la valeur qu'un repreneur verra dans votre entreprise c'est sa capacité à vivre sans vous en s'appuyant sur des hommes et des femmes capables de conduire les affaires... Vos équipes sont-elles à même de tenir la barque en votre absence, les avez-vous structurées et formées pour qu'elles puissent gérer en autonomie ? L'humain reste et restera un facteur clé compliqué à évaluer par une méthode comptable ou financière.

En fin de compte, la valeur de votre entreprise sera perçue et approchée de façon différente par les repreneurs, cela dépendra de nombreux facteurs, dont certains sont hors de votre contrôle.

Finalement, avant de se demander « combien », il faut passer par une étape « comment ». Comment faut-il que je m'y prenne pour évaluer mon entreprise et comment faire

pour que la valeur soit la plus élevée possible ?

C'est pour maximiser cette valeur perçue que Link deal intervient le plus en amont possible du processus de cession, pour vous aider à rendre votre entreprise la plus « sécable » possible du dirigeant que vous êtes !

La valorisation est nécessairement une fourchette plus ou moins large, le prix, lui, est précis et unique et ne dépend que de la valeur perçue par le repreneur !

La valeur perçue pourra d'ailleurs augmenter si vous êtes prêt à réinvestir une partie du produit de cession aux côtés du repreneur tout en lui passant la partie opérationnelle ! C'est un signal fort et positif de confiance en l'avenir vis-à-vis du repreneur, des organismes de financement. Et quel meilleur placement financier que celui réalisé dans l'entreprise que vous connaissez le mieux ?