

# La lettre des Fusions et Acquisitions

Juin 2009

Volume 4, Number 1-4

## Autres étapes du processus de transmission

- Le diagnostic
- La pré évaluation
- Le dossier projet
- Le dossier de présentation
- L'engagement de confidentialité
- Le profil du repreneur
- La recherche de repreneur
- La négociation
- La promesse
- Les due diligence
- Le protocole d'accord
- La garantie de passif
- Après la cession

## Rubriques

- Présentation du Cabinet Actoria
- Accès Intranet
- Glossaire
- Prestations Cédants

## La méthodologie détaillée du processus de transmission de mon entreprise au Luxembourg

La transmission d'une entreprise est un processus très délicat dans la vie d'une entreprise. Il faut donc la préparer minutieusement en se faisant accompagner afin d'optimiser les chances de sa réussite. Une succession d'étapes dans la préparation permettra un excellent retour sur investissement. L'étape de l'évaluation approfondie est primordiale dans le processus de transmission. Elle permettra au cédant de connaître la valeur de son entreprise et donc le montant de la cession.

## L'évaluation Approfondie de mon entreprise

### Exemple Evaluation Approfondie (fichier pdf à télécharger)

#### Combien vaut votre entreprise ?

Existe-t-il des méthodes d'évaluation ?

Bien entendu, il existe des méthodes toutes plus techniques les unes que les autres pour évaluer une PME.

Il ne faut cependant pas oublier que, comme dans tous les marchés, la vraie valeur d'une entreprise dépend d'éléments externes tels que :

- Le nombre de repreneurs potentiels
- La structure juridique : une entreprise ayant de l'immobilier à son bilan constitue parfois un handicap
- L'organisation de l'entreprise. S'il existe un véritable numéro 2, l'entreprise

rassure les repreneurs

- Le secteur d'activité (une PME sous-traitante sur un marché sinistré est difficile à vendre quelque soit sa valeur)
- L'actualité (la valeur d'une compagnie aérienne est différente avant et après le 11 septembre 2001)
- L'opportunité (un repreneur ou un concurrent qui souhaite acquérir votre part de marché est prêt à payer le prix)

**De manière générale, vous devez vous mettre à la place du repreneur qui cherche à valoriser l'avenir et non le travail accompli.**

#### Contactez-nous

<http://www.actoria.lu>

[info@actoria.lu](mailto:info@actoria.lu)

Actoria Group®

Brussels - London - Paris  
Fribourg - Madrid

Reproduction et copie  
interdite sans accord de  
Actoria

**Les principales méthodes d'évaluation** d'une PME sont les suivantes :

#### ● Méthodes basées sur l'actif net

- L'actif net réévalué
- La valeur de remplacement
- La valeur vénale
- La valeur de liquidation



#### ● Méthodes basées sur la rentabilité

- Price earning ratio
- Discounted cash flow
- Méthode de capitalisation du dividende
- Méthode de l'investisseur: Multiple de l'EBIT (-) les dettes financières

#### ● Méthodes comparatives

- Transactions dans le même secteur d'activité
- Comparaison par rapport à des sociétés cotées en bourse

## Contactez-nous

<http://www.actoria.lu>  
[info@actoria.lu](mailto:info@actoria.lu)

Actoria Group®

Brussels - London - Paris  
Fribourg - Madrid

Reproduction et copie  
interdite sans accord de  
Actoria

### ● Les principes à ne pas oublier

- Le prix de vente peut être très différent du prix net reçu après impôt par le vendeur.
- Les méthodes techniques complexes sont rarement utilisées dans le cadre de transmission des PME.
- On constate souvent que les méthodes de type multiple du résultat net ou de l'EBIT sont les plus utilisées.
- Une négociation de prix se termine toujours sur un chiffre rond.

Une étude Française réalisée par la BDPME (voir page documents/études) sur un échantillon de 900 transactions de PME a montré que **le PER moyen des transactions était de 7**. (c'est à dire que le prix moyen de vente d'une PME est de 7 fois son résultat net retraité après impôts)

### ● Les décotes sur le prix

Quelque soit sa valeur d'actif ou de rentabilité, la valeur d'une entreprise peut subir une décote en fonction des éléments suivants:

- L'entreprise a un client important pour plus de 40 % de son activité
- Le chef d'entreprise entretient des relations personnelles avec des gros clients
  - Il n'y a pas de fonds de commerce, une activité similaire peut être créée par un concurrent ou un employé
  - Il y a un retard d'investissement important
  - Un actionnaire minoritaire ne veut pas céder
  - Il y a un gros litige en cours
- L'entreprise est en contentieux avec son bailleur
- D'autres activités à risque sont intégrées dans l'exploitation.

