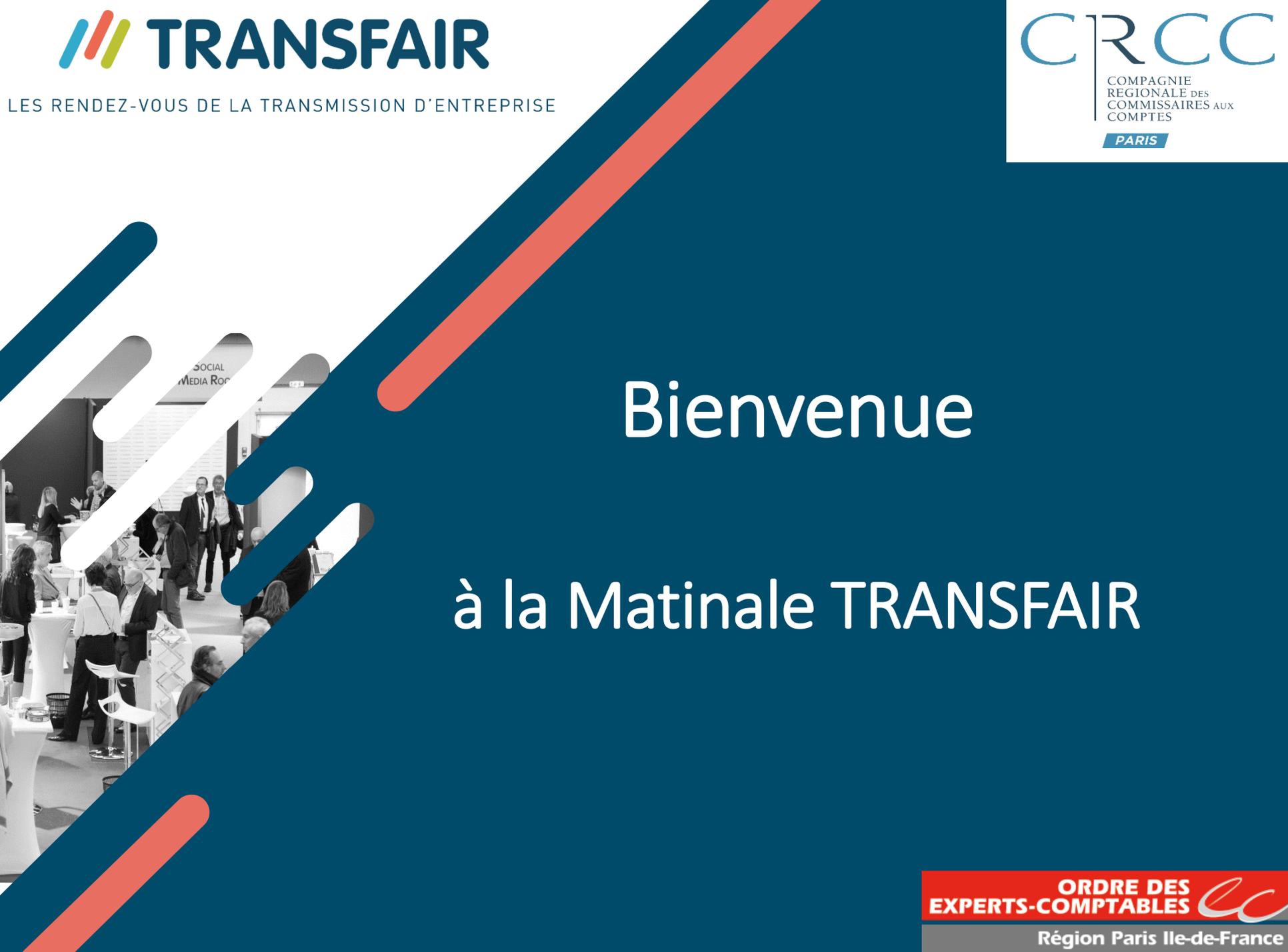




TRANSFAIR

LES RENDEZ-VOUS DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

The background of the slide is a dark blue gradient with several large, slanted, parallel bars in white, dark blue, and orange. On the left side, there is a semi-transparent image of a networking event with people in business attire at tables. The text "Bienvenue à la Matinale TRANSFAIR" is centered on the right side in a large, white, sans-serif font.

Bienvenue

à la Matinale TRANSFAIR

MERCI POUR VOTRE ATTENTION



Jean-Marc FLEURY

Expert-comptable, commissaire aux comptes
Vice-Président de la Compagnie Régionale des
Commissaires aux Comptes
Membre de la Chambre des Conseils et Experts Financiers

jmf@groupe-conseil-union.fr

Frédéric TURBAT

Expert-comptable, commissaire aux comptes
Vice-Président du Comité Transmission de l'Ordre
Auteur de « Reprise d'entreprise, 50 clés pour réussir »

frederic.turbat@chiffre-synthese.fr



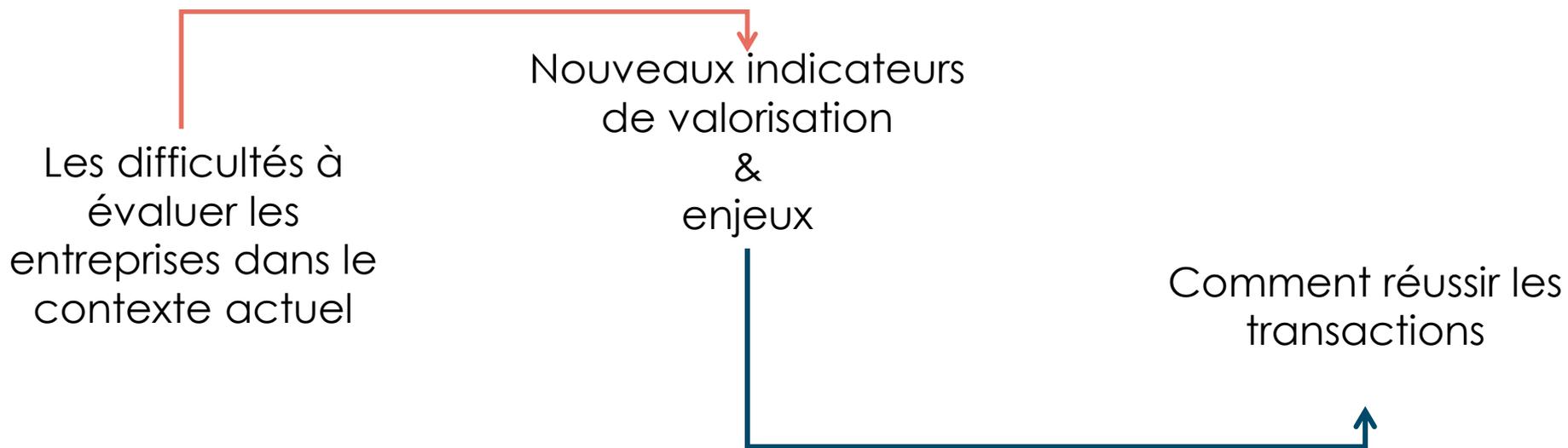


COVID-19

Nouveaux indicateurs pour l'évaluation des entreprises ?

COVID-19 : NOUVEAUX INDICATEURS DE L'ÉVALUATION DES ENTREPRISES

Introduction
&
Contexte





Les difficultés à évaluer les entreprises dans le contexte actuel

LES PRINCIPALES METHODES D'EVALUATION

Les valeurs de marché : comparaison avec les valeurs pratiquées sur le marché

Les valeurs d'utilité : évaluation en fonction des performances de l'entreprise

Les coûts de reconstitution : combien faut-il investir pour reconstituer l'entreprise telle qu'elle est aujourd'hui à son stade d'évolution ? (cas particuliers)

LES VALEURS DE MARCHÉ

USAGES SECTORIELS

- Exemples :
- Courtiers en assurance : 1 à 2 années de courtages
 - Propreté : 3 à 6 mois de chiffre d'affaires
 - Communication : 0,5 à 1 année de marge brute
 - Négoce de vins : 5 fois R.N. moyens + stocks

COMPARABLES

- Transactions récentes comparables ou sociétés cotées
- Utilisation de multiples : PER, $\frac{VE}{CA}$, $\frac{VE}{EBE}$, $\frac{VE}{REX}$, $\frac{VE}{CP}$, etc.
- Abattements d'illiquidité, de taille; Prime de contrôle, etc

LES VALEURS D'UTILITE

CASH FLOWS LIBRES ACTUALISES

Nécessité de disposer d'un plan de développement

Choix du taux d'actualisation

METHODES SIMILAIRES

Travail sur des résultats/cash flows normatifs ou des moyennes de résultats passés

Capitalisation

Autres : valeurs de rendement, méthode des praticiens

➔ **Utilisation d'agrégats comptables comme bases d'évaluation**

MAIS LES AGREGATS SONT DEFORMES PAR LA CRISE



Baisse puis hausse du prix des MP

Chômage partiel, aide au paiement des cotisations, etc.

Possibilité de reporter les amortissements

Carry back

COMPTÉ DE RESULTAT	
Chiffre d'affaires	
- Consommations	
= Marge brute	
- Charges externes	
- Charges de personnel	
- Impôts et taxes	
= EBITDA	
- Dot° amort et prov°	
= Rt d'exploitation	
+/- Rt financier	
+/- Rt exceptionnel	
+/- IS	
= Rt net	

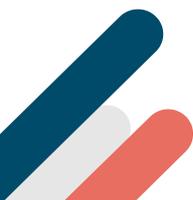
En baisse

Fonds de Solidarité

Négociation des loyers, baisse des frais de déplacement

Réduction de taxe foncière

Hausse à prévoir du coût du PGE



MAIS LES AGREGATS SONT DEFORMES PAR LA CRISE

Valeur des fds de commerce ?

Investissements à réaliser ?

Niveau élevé

Créances sur l'Etat

Gonflées par les financements CT

ACTIF	PASSIF
Immobilisations incorporelles	Capitaux propres
Immobilisations corporelles	
Immobilisations financières	Concours bancaires CMLT
Stocks	Autres dettes financières (C/C, etc)
Clients	Dettes fournisseurs
Autres créances d'exploitation	Dettes fiscales et sociales
Disponibilités	Autres dettes

Dont PGE, décalage 6 mois

Apports d'actionnaires

Report d'échéances

Factor

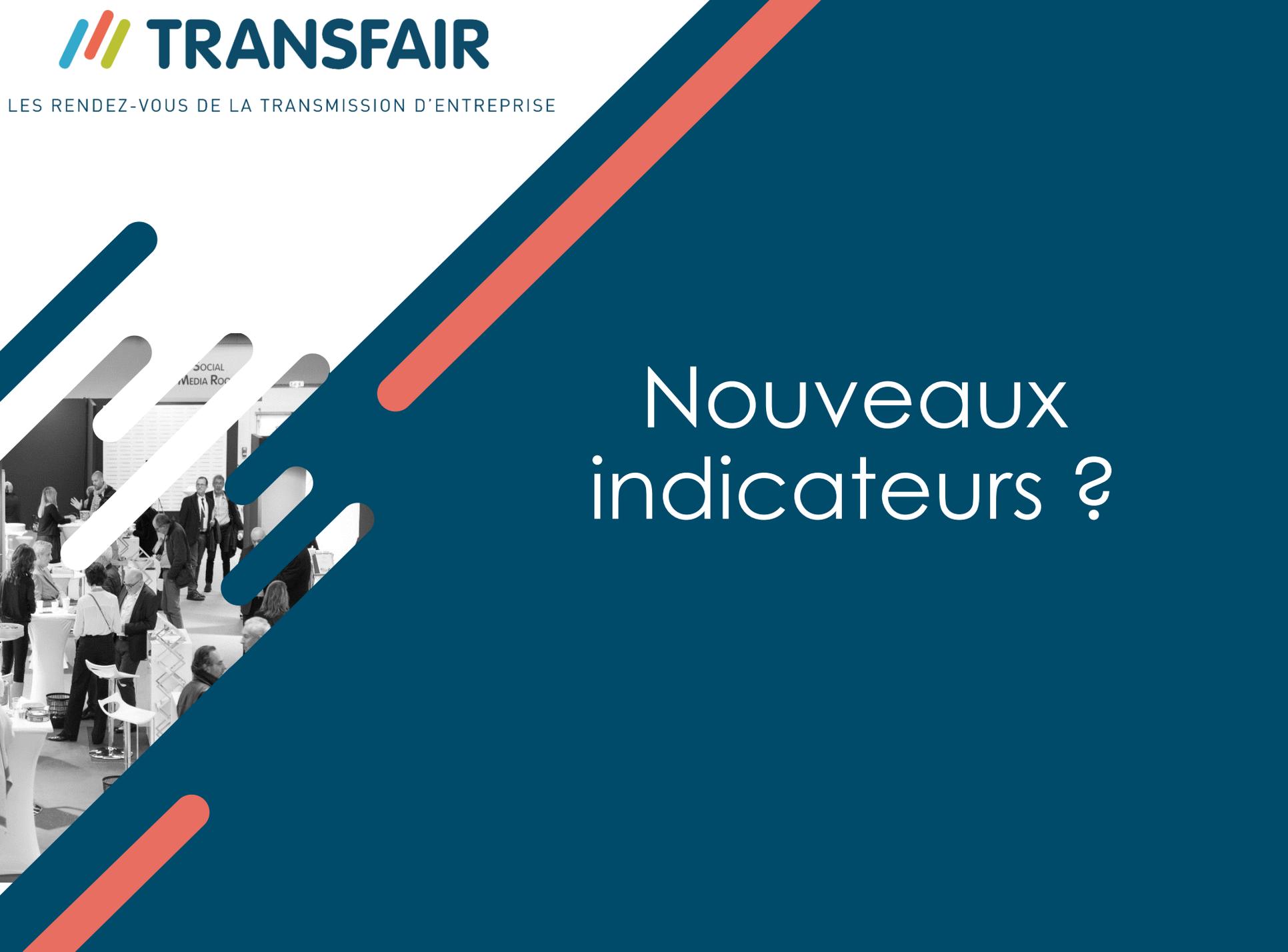
FAIRE UNE OFFRE DE REPRISE : COMBINER LES INDICATEURS

Indicateurs quantitatifs : Pallier les déformations en :

- Reconstituant des agrégats « normatifs »
- Travaillant sur le passé
- Ou sur le futur (business plan ,etc.)
 - ➔ Dépend de la période de retour à la normale
 - ➔ Dépend de l'évolution du Business Model

Indicateurs qualitatifs : ils constituent des facteurs augmentatifs ou diminutifs de la valeur obtenue :

- Déduire les investissements à réaliser (RGPD, web, informatique, mise aux normes, etc.)
- Majorer si équipes/savoir-faire stables, clients préservés, etc.

The background of the slide is a dark blue gradient. On the left side, there is a white and dark blue graphic element consisting of several slanted, rounded rectangular bars. Behind this graphic, a black and white photograph of a business event is visible. In the photograph, people are seated at white tables, and a sign in the background reads "SOCIAL MEDIA ROOM".

Nouveaux indicateurs ?

DE NOUVEAUX INDICATEURS DE VALORISATION ?

« Les deux choses les plus importantes n'apparaissent pas au bilan de l'entreprise : sa réputation et ses hommes »

Henry FORD

Indices non calculatoires

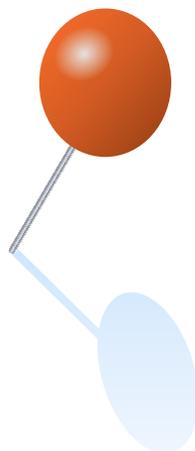
**Venant confirmer ou corriger une approche
mathématique**

DE NOUVEAUX INDICATEURS DE VALORISATION ?

Comment sauvegarder la valeur ?

... et même l'augmenter !

**Indicateurs
nouveaux ?**



COMMENT PROTÉGER la VALORISATION de l'ENTREPRISE ?

Comment sauvegarder la valeur de l'entreprise

Préservation des **emplois** : compétences, savoir-faire, historique :
Chômage partiel / télétravail / soutien aux salariés

Se **centrer sur ses clients**, préserver la qualité (service, prestation, produit)

Réorganisation de l'activité : s'adapter à la crise (tournant digital, réorganisation humaine)

Préserver la trésorerie (apports en compte courant, négociation de reports et aménagements d'échéances, etc.)

Mettre en place un **plan de préservation de l'activité (sauvegarde)**, anticiper une éventuelle nouvelle crise

COMMENT PROTÉGER la VALORISATION de l'ENTREPRISE ?



Non seulement sauvegarder l'existant, mais l'AMÉLIORER !



Organisation : procédures internes, sécurité informatique, RGPD



Mettre en place des **mesures sanitaires** fortes



Valoriser l'humain : à la fois pour les salariés eux-mêmes et comme vecteur d'attractivité et de résistance aux crises



Définir, formaliser, mettre en œuvre et un **plan de relance** à l'échelle de l'entreprise



INDICATEURS NOUVEAUX ?



Management et organisation de l'entreprise



Management de l'équipe et capacité à réagir à une crise



Politique de sécurité managériale



Prise en compte de la sécurité sanitaire dans l'organisation



Agilité et souplesse de l'entreprise

Communication et marketing



Pour les activités concernées : aptitude à gérer une communication efficace : utiliser la crise comme catalyseur d'un développement



Part du digital dans l'activité



INDICATEURS NOUVEAUX ?



Enjeux et difficultés

-  Difficulté dans la traduction chiffrées des éléments humains
-  Nécessité de mettre en place des échanges et une communication nouvelles
-  Rôle accru des conseils : facilitateurs (relations entre les parties et faisabilité du projet)



Comment réussir les transactions dans un tel contexte ?

LES PRATIQUES ACTUELLES

L'acquéreur prend le pari de la reprise :

- Evaluation selon les performances des années 2018/2019
- Mais, prise en considération de la position financière actuelle

L'entreprise est en croissance :

- Valorisation selon un business plan

L'entreprise est en difficulté / pas de reprise en vue :

- Mesures de restructuration d'exploitation : coût à déduire
- Mesures de restructuration financière

LES PRATIQUES ACTUELLES

Vision partagée acquéreur/vendeur de l'incertitude sur le futur :

Différentes techniques possibles :

- Prix abaissé + Earn out
- Prix abaissé + Acquisition partielle du capital + option d'achat du solde à un prix recalculé selon performances futures
- Réinvestissement partiel du vendeur
- Crédit-vendeur



Vos questions