



## DIAGNOSTIQUER ET ÉVALUER

Déterminez le prix de l'entreprise cible

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 ? Bénéficiez du [dispositif ORATEL](#) qui vous est spécialement dédié.

### 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, comptable et financier. Il décrit l'entreprise, mais aussi l'environnement : entreprises concurrentes, produits ou services de substitution, réglementation, relation avec les partenaires bancaires...

### 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  |
| Entreprise de services            | Facteur humain  |
| Café, hôtel, restaurant, commerce | Éléments incorporels (emplacement, état du local, enseigne, nom commercial, clientèle...) |

### LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

| Méthode | Les plus | Les moins | Usage typique |
|---------|----------|-----------|---------------|
|---------|----------|-----------|---------------|

|                              |  |   |   |
|------------------------------|--|---|---|
| <b>Patrimoniale</b>          | Constitue une bonne référence pour encadrer le prix.           | Méthode statique qui n'intègre pas la notion de rentabilité.  | Société "moyenne" et stable.  |
| <b>Comparative (barèmes)</b> | Simple d'utilisation.  | Fourchettes larges. Nécessite de recourir à d'autres analyses.  | Commerce, artisanat.  |
| <b>De rentabilité</b>        | Economiquement fondée. permet de définir le montage approprié. | Ne facilite pas la discussion entre repreneur et cédant (choix multiple ou taux de resenti 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).