

Webinaire #1 – 19 novembre 202



L'intelligence économique accessible

Comment la donnée peut aider à valoriser un fonds de commerce

Agenda

1. Présentation d'atometrics
2. Objectifs du Webinaire
3. Quelques éléments de contexte
 - Qu'est-ce qu'un fonds de commerce?
 - Quelques chiffres sur le marché des cessions
 - Quand et comment évaluer un fonds de commerce?
 - Approche proposée en s'appuyant sur la donnée
4. Exemples d'applications concrètes
 - Cas d'usage - Pharmacie
 - Cas d'usage - Bar
5. Pourquoi et comment compléter l'analyse?



Présentation d'atometrics

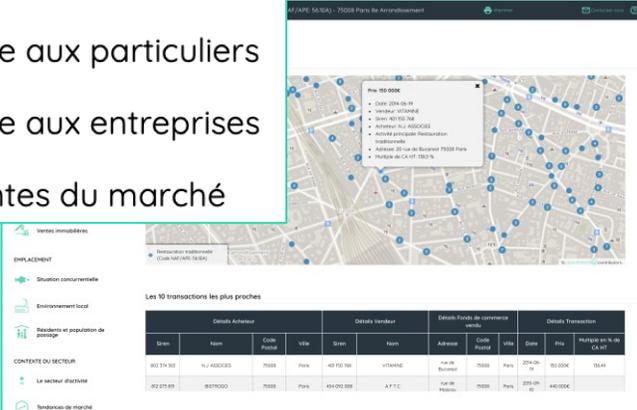
atometrics

Une plateforme **automatisée** regroupant toutes les **informations économiques clés** sur le marché de **vos clients**

Un outil simple et complet ...

... pour accompagner vos clients

-  Analyse des ratios financiers
-  Ventes de fonds de commerce
-  Ventes immobilières
-  Analyse des concurrents locaux
-  Potentiel de vente aux particuliers
-  Potentiel de vente aux entreprises
-  Tendances récentes du marché



Les 10 transactions les plus proches

Détails Acheteur				Détails Vendeur				Détails Fonds de commerce / vente				Détails Transaction			
Statut	Nom	Code Postal	Ville	Statut	Nom	Adresse	Code Postal	Ville	Statut	Prix	Multiple en % de CA HT	Statut	Prix	Multiple en % de CA HT	
BOU 719 202	N.J. ASSOCIES	75008	Paris	402 700 100	VITAMINE	Avenue de France	75008	Paris	270470	100 000	36.98	BOU 719 202	270470	100 000	36.98
02 275 831	BOU 7000	75008	Paris	434 000 000	A.T.C	14 rue de France	75008	Paris	270470	100 000	36.98	02 275 831	270470	100 000	36.98



[Cliquez ici pour accéder à une vidéo](#)



Objectifs du Webinaire

Objectifs du webinar

Au-delà du **mythe** de la **donnée** comme **mine d'or** pour conseiller vos clients, nous souhaitons partager des **cas d'usages simples et concrets**



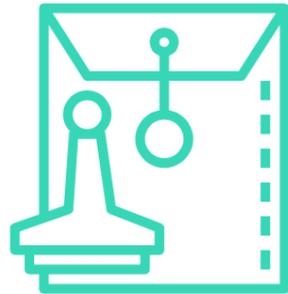
Commençons par le début

Qu'est-ce qu'un fonds de commerce?

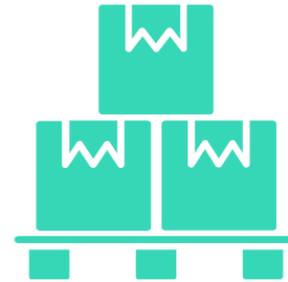
Le fonds de commerce regroupe l'ensemble des éléments acquis nécessaires à l'exercice d'une activité commerciale.

Il est composé de deux types d'éléments:

Incorporels comme la clientèle, le nom commercial, le droit au bail, etc.

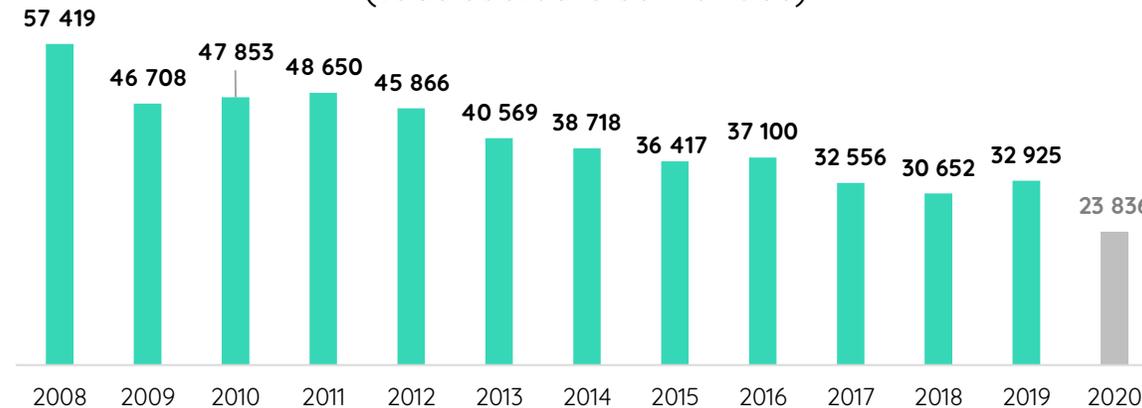


Corporels comme le stock, les marchandises, les équipements, etc.

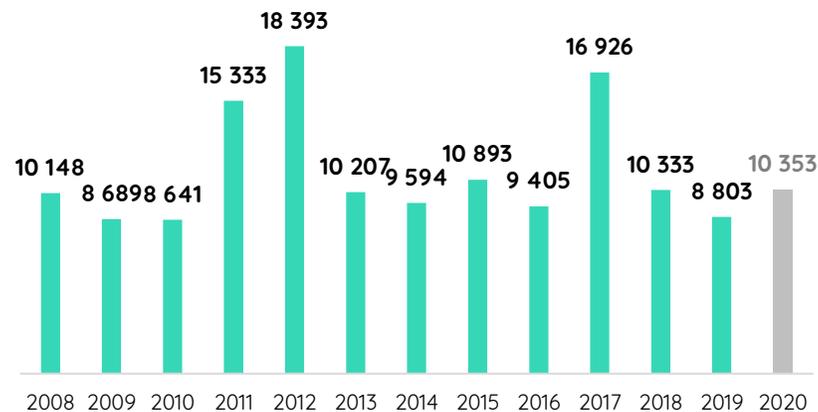


Quelques chiffres sur le marché des cessions

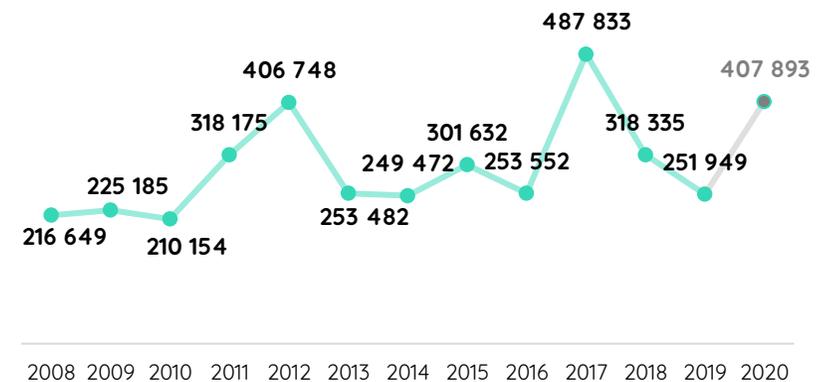
Nombre cumulé de cessions
(tous secteurs confondus)



Valeur cumulée des cessions (en M€)



Prix moyen des cessions (en €)



Sources:

- Données atometrics, 2020
- Données BODACC (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales), à partir de 2008

Quand et comment évaluer un fonds de commerce?

Quand?

- Achat ou reprise
- Réévaluation
- Nantissement
- Stratégie
- Liquidation

Comment?

- « Méthode » des barèmes
- Méthode des comparables de marché
- Méthode des flux futurs
- Méthode dérivée de l'actif net réévalué

Approche proposée en s'appuyant sur la donnée

« Price is what you pay, value is what you get » - Warren Buffet

Le prix payé lors de la reprise d'un fonds de commerce est *in fine* le **résultat d'une négociation entre le cédant et l'acquéreur**. Il **dépend donc de la valeur intrinsèque du fonds de commerce** ainsi que du **pouvoir de négociation de chacune des parties** à la transaction.

Or, l'analyse de la valeur d'un fonds de commerce n'est **pas une science exacte**. Elle doit faire l'objet d'une analyse multicritères, c'est-à-dire basée sur des méthodologies et des points de vue différents et complémentaires. **Elle doit aussi être documentée!**

Dans ce cas d'usage, nous décrivons une analyse basée sur les éléments suivants :

-  L'analyse de la qualité de **l'emplacement**
-  L'analyse de la **performance financière de l'entreprise** et comparaison avec son marché
-  L'analyse des **transactions comparables** et de leurs caractéristiques (prix, tendances, valorisations au niveau national et au niveau local)
-  L'estimation de la **valeur potentielle** de la cible tenant compte de ces analyses
-  La prise en compte d'**éléments complémentaires**



Exemples d'applications concrètes

Cas n°1 – Pharmacie

Caractéristiques de la cible

- **Activité** : Pharmacie (Naf 47.73Z)
- **Adresse du fonds de commerce** : 20 rue de l'Aiguillerie, Montpellier
- **CA HT de la cible** : 628 740€
- **EBE / CA** : 6,6%
- **Prix de cession demandé par le vendeur** : 560K€
- **Multiple induit (CA HT)** : 89%

Pour des raisons de confidentialité ces données ont été modifiées



emplacement



performance



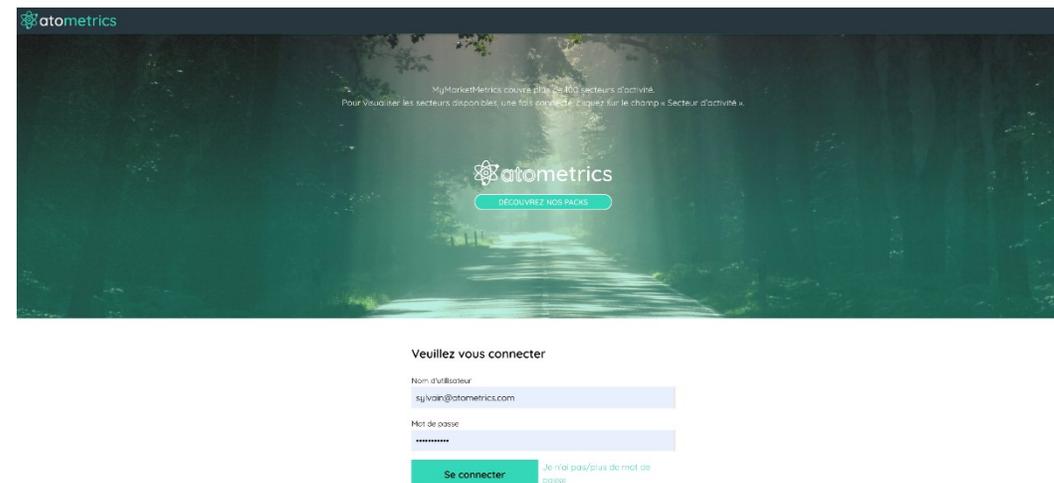
transactions



estimation



compléments

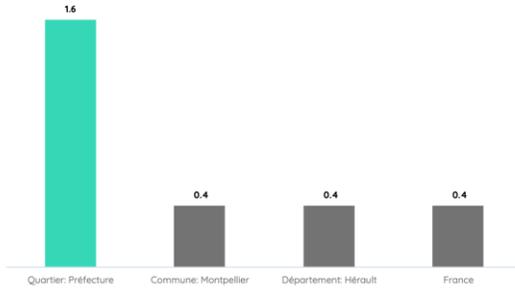




Analyse de la qualité de l'emplacement

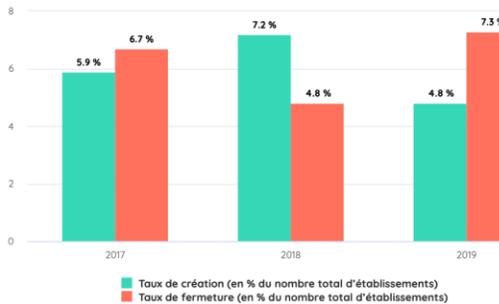
Concurrence

Densité concurrentielle: Nombre d'entreprises pour 1000 habitants

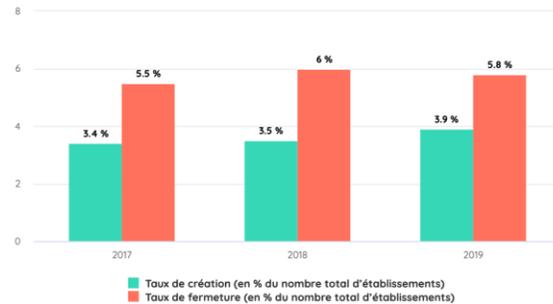


Source(s) utilisée(s)
 • Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2020
 • Données INSEE, 2020, 2019, 2016, 2015

Taux annuel de fermetures et de créations dans la commune: Montpellier



Taux annuel de fermetures et de créations en France



Source(s) utilisée(s)
 • Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2020

Potentiel



Détails des établissements	Quartier: Préfecture	Commune: Montpellier	Département: Hérault	France
Nombre total d'établissements	21	709	2 049	92 914
Population résidente (en milliers)	2,4	281,6	1 132,5	66 361,6
Densité établissements (par 1000 habitants)	8,6	2,5	1,8	1,4

Infos générales sur les particuliers (résidente et passage)	Quartier: Préfecture	Commune: Montpellier
Population résidente	2 441	281 613
Croissance annuelle de la population résidente entre 2015 - 2016	-2%	1,4%
Densité : population résidente	16 279,1 habitants/km2	4 931,1 habitants/km2
Densité : population de passage (employés)	26 913,3 employés/km2	2 131 employés/km2
Proportion des femmes dans la population résidente	54,5%	52,9%
Proportion des hommes dans la population résidente	45,5%	47,1%
Revenu disponible de la population résidente (médiane)	20 710€	18 356€
Croissance annuelle du revenu disponible de la population résidente entre 2012 - 2015	0,9%	1%

Source(s) utilisée(s)
 • Données INSEE, 2020, 2019, 2016, 2015
 • Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2020
 • Données InfoGreffes non confidentielisées, à partir de 2016

- **La concurrence est forte** mais **l'évolution** du stock d'établissements **est plus favorable qu'au niveau national**
- Le quartier compte **beaucoup de prescripteurs** et une **population résidentielle et de passage importantes**



Analyse de la performance financière

Remplissez les champs...			Valeurs / Ratios à comparer	Département: Hérault (66 entreprises dans le panel analysé)			Indice de cohérence avec le marché
				Fourchette Basse	Moyenne	Fourchette haute	
CA	628 740 €	Chiffre d'affaires HT (CA HT) en €	628 740 €	587 228 €	825 036 €	927 639 €	
Consommables:	490 087 €	Marge brute en % du CA HT	22 %	29 %	32 %	36 %	0 /10
Salaires:	79 168 €	Poids des Charges Personnel en % du CA HT	13 %	13 %	17 %	21 %	0 /10
# salariés	1,5 p	Nombre de salariés moyen	1,5	1	2	3	
# effectif:	1,5 p	Salaire mensuel chargé moyen par salarié	4 398 €	2 695 €	6 764 €	11 385 €	6 /10
		CA HT par salarié en €	419 160 €	247 990 €	489 598 €	835 402 €	9 /10
Charges externes:	34 488 €	Poids des Charges Externes en % du CA HT	5 %	5 %	7 %	11 %	2 /10
EBE:	24 997 €	Excédent brut d'exploitation en % du CA HT	4,0 %	5,0 %	9,0 %	13,0 %	0 /10
CAF:	12 401 €	Capacité d'autofinancement en % du CA HT	2,0 %	3,0 %	6,6 %	10,0 %	0 /10
Dettes fin.:	206 702 €	Dettes moyen terme / Fonds propres	98,5 %	13,8 %	75,6 %	555,7 %	9 /10
Fonds prop.:	209 927 €	Fonds propres / Total Bilan	41,1 %	12,6 %	50,9 %	78,0 %	8 /10
Total Bilan:	510 166 €	Trésorerie nette en % du CA HT	7,0 %	1,4 %	5,6 %	22,6 %	9 /10
Disp.:	44 289 €	Besoin de fonds de roulement (BFR) en jours du CA HT	-17,2	-4	9	21,3	0 /10
Créances:	7 495 €						
Dettes fourn.:	76 051 €	Crédits clients en jours de CA HT	4,3	5,8	8	13,3	0 /10
Stocks:	38 595 €	Crédits fournisseurs en jours de CA HT	43,5	23,8	29,5	41,3	0 /10
		Rotation de stocks en jours de CA HT	22,1	18	28	39,3	4 /10

- La rentabilité (4%) et la CAF (2%) sont inférieures aux fourchettes basses observées sur le panel comparable
- Cette mauvaise performance s'explique par un problème de niveau de marge brute à investiguer
- La structure financière est saine et la gestion de la trésorerie semble optimisée



Analyse des transactions



Source(s) utilisée(s)
• Données BODACC (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales), à partir de 2012

- Il existe une **transaction récente** portant sur une fonds de commerce proche de l'emplacement pour un **prix de 600 000€**
- Le **multiple** de CA **observé** sur cette transaction était de 83,2% du CAHT, soit un niveau **inférieur** à la valorisation induite par le prix **proposé** (89% du CAHT)

	Multiple de CA HT (prix de cession exprimé en % du CA du fonds vendu)		Multiple de EBE	
	40 cessions dans la région: Occitanie depuis 2017	406 cessions en France depuis 2017	39 cessions dans la région: Occitanie depuis 2016	347 cessions en France depuis 2016
Fourchette basse	58,32%	59,57%	6,49	6,63
Médiane	70,65%	72,20%	8,84	9
Fourchette haute	83,63%	84,54%	11,06	13,83

Source(s) utilisée(s)
• Données BODACC (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales), à partir de 2012
• Données InfoGreffé non confidentielisées, à partir de 2012
• Données atometrics

- Le **multiple médian de CA HT** observé dans la région depuis 2017 est de **70,7%** et la **fourchette haute** est de **83,6%**
- Le **multiple d'EBE** du panel est compris dans un **intervalle de 6,5x à 11x** avec une **médiane à 8,8x**
- Le niveau de **valorisation** proposé est **supérieur à ceux observés chez les comparables**



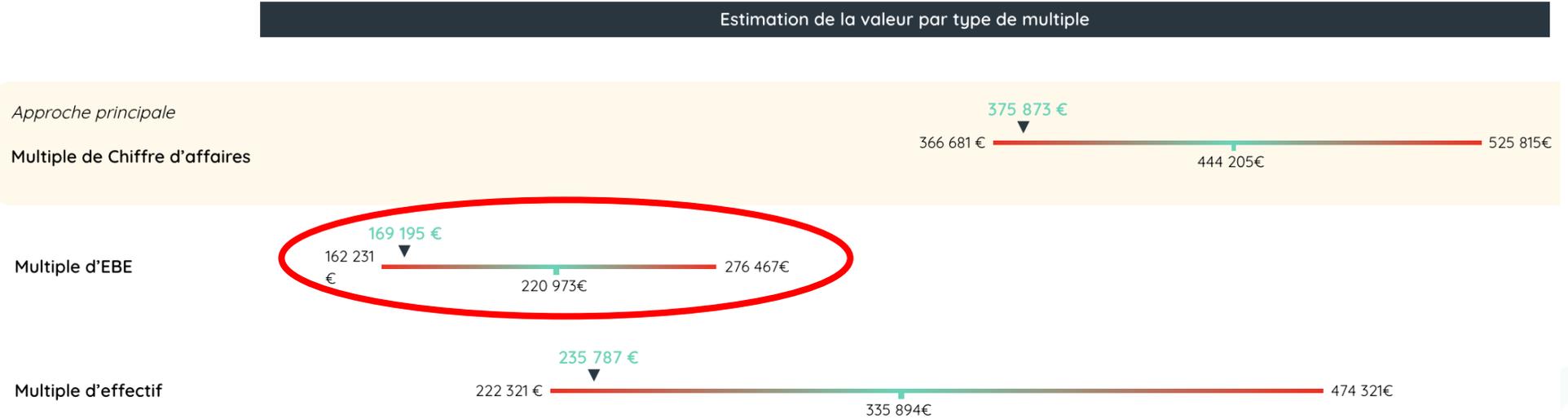
Estimation de la valeur potentielle du fonds

Remplissez les champs ... +

CA: 628 740€

EBE: 24 997€

effectif: 1,5p



- **L'approche principale basée sur le multiple de CA indique une valorisation de 375 873€.** Cette estimation tient compte de la (mauvaise) performance relative du fonds analysé en terme de rentabilité par rapport à son panel de comparaison.
- La **valeur** indiquée par cette approche est **nettement inférieure au prix demandé** par le cédant (560 000€).
- Le **prix demandé** est **supérieur à la fourchette haute** indiquée par l'approche principale et très nettement au-dessus de l'intervalle indiqué par les multiples d'EBE (ci-dessous, intervalle avec EBE au niveau du marché)

Préconisation



Emplacement concurrentiel mais potentiel important



Rentabilité très faible du fait d'un problème de marge brute



Les références historiques sont inférieures à la proposition



La valorisation proposée semble supérieure au potentiel réel



- Les analyses de performance et des transactions récentes/locales indiquent que **le prix demandé est supérieur au potentiel du fonds**
- **Le prix devrait être ajusté** pour prendre en compte (au moins en partie) la faible rentabilité actuelle
- Ci-dessous, la valeur indiquée par un rétablissement de la marge au niveau de marché

EBE:

Multiple d'EBE





Pourquoi et comment compléter l'analyse



Prise en compte d'éléments complémentaires

Il est important de noter que **les valeurs estimées dans ce cas d'usage sont indicatives** et ne constituent pas une évaluation du fonds de commerce en tant que telle. Elles doivent être affinées en prenant en compte d'autres facteurs liés à la performance financière (notamment l'évolution récente et anticipée du CAHT et de la rentabilité), mais aussi des facteurs qualitatifs:

Des facteurs internes

- L'état des locaux, matériels et équipements ainsi que la surface de vente, les mètres linéaires de façade, des espaces extérieurs (pour des restaurants et commerces par ex.)
- Le personnel en place (expérience et compétences) et l'importance des hommes clés (ex. savoir-faire ou relations particulières du chef d'entreprise avec des clients, des fournisseurs clés, ...) ainsi que la réputation
- Le bail (date d'échéance, montant du loyer, dépenses à la charge du locataire, activités autorisées, etc.) et autres règlements de propriété
- La durée d'existence (en phase de démarrage vs. maturité avec notoriété sur le marché local)
- La présence d'un stock

Des facteurs externes

- Type de clientèle (fidèle et récurrente ou de passage)
- Fréquentation des clients potentiels, facilité d'accès, travaux prévus sur la voirie, etc.

Enfin, un prix de marché résulte in fine d'une négociation entre un vendeur et un acheteur. L'estimation d'une valeur ne constitue donc pas une garantie en matière de prix pour votre client.





Quel est l'impact du covid sur les cessions et leur prix?

1. Rappel des fondamentaux avant la crise sanitaire

- État du marché local par rapport à la moyenne nationale (prix des fonds de commerce élevés et en croissance et taux d'ouvertures/fermetures favorables)
- États financiers de la cible avant la crise du Covid-19

2. Estimer l'impact de la perte directement occasionnée par la crise sanitaire

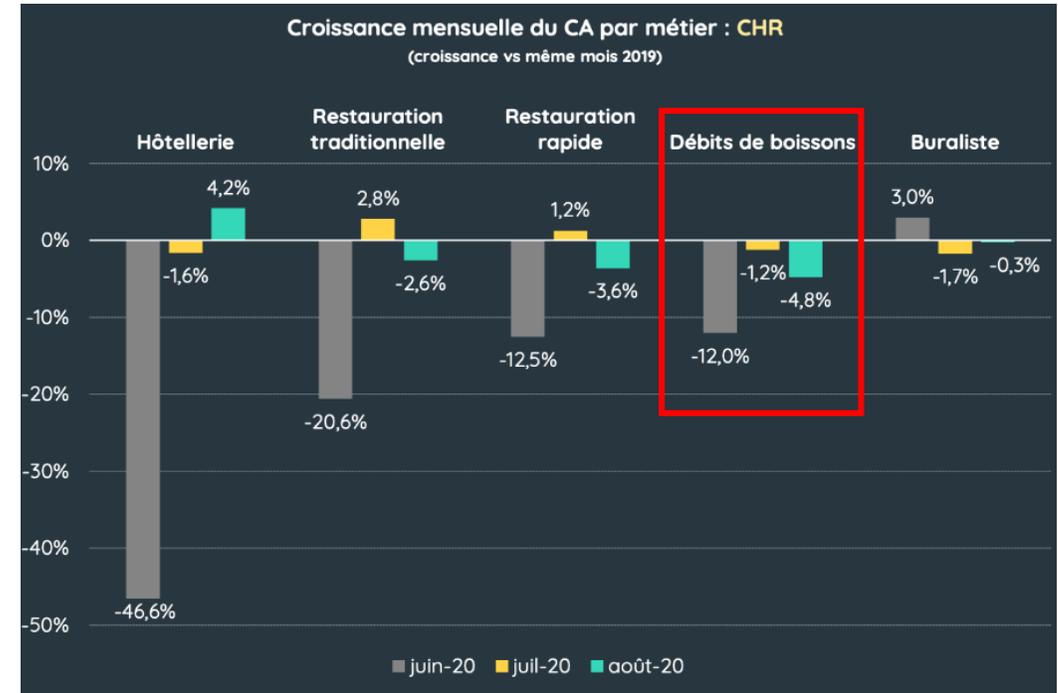
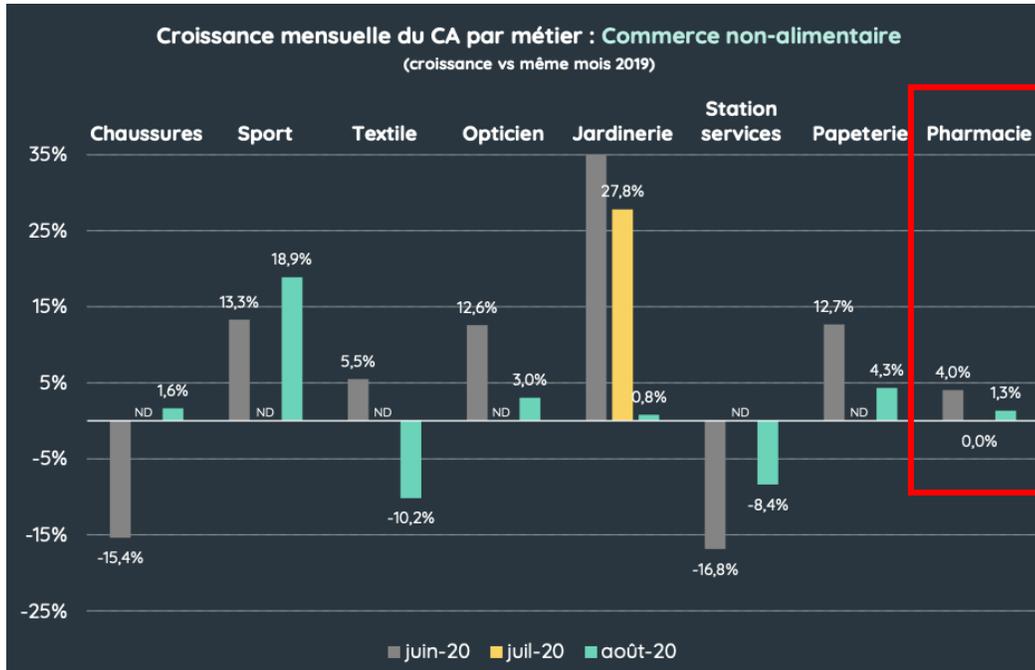
- Diminution du chiffre d'affaires en 2020 et prise en compte du risque dans le futur
- Estimation de la diminution du prix induite si application d'un multiple médian historique
- Prise en compte de la perte occasionnée par le stock et les charges fixes sur la marge
- Prise en compte de frais exceptionnels tel que le chômage partiel ou les potentiels licenciements

3. Surveiller et analyser le nombre de procédures collectives locales pour estimer leur impact sur le marché:

- Diminution du nombre de concurrents → augmentation de la valeur à moyen-terme?
- Augmentation des fonds disponibles → baisse des prix à court-terme?



Quel est l'impact du covid sur les cessions et leur prix?



9 novembre 2020

Impact du covid-19 sur les TPE durant l'été 2020

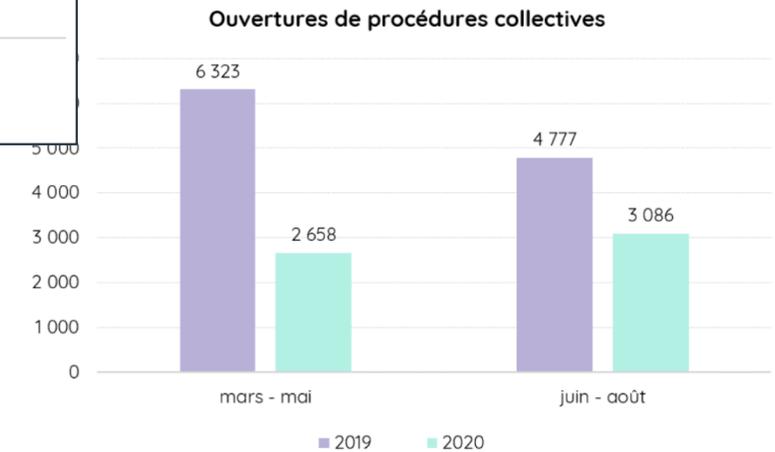
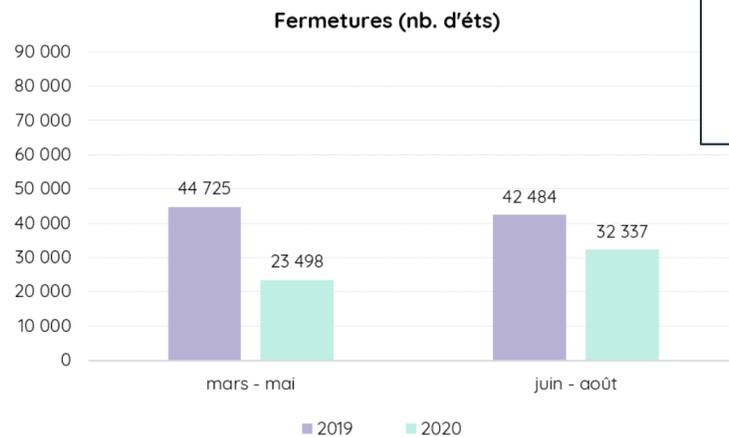
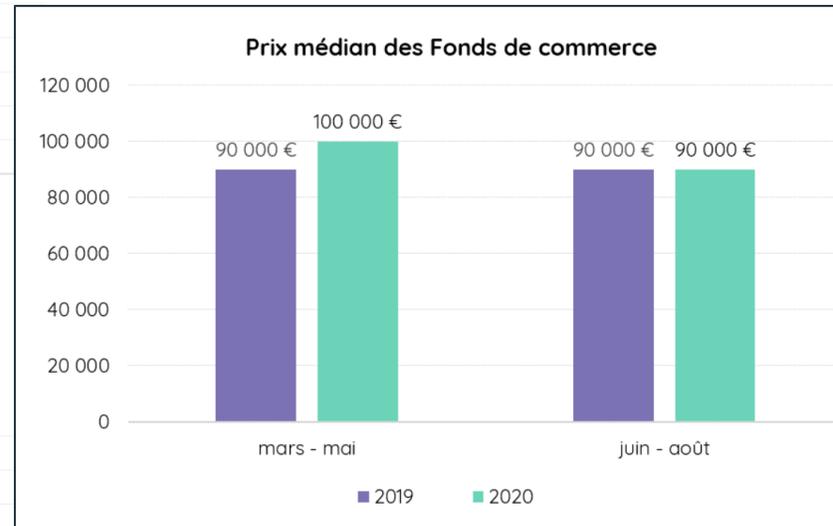
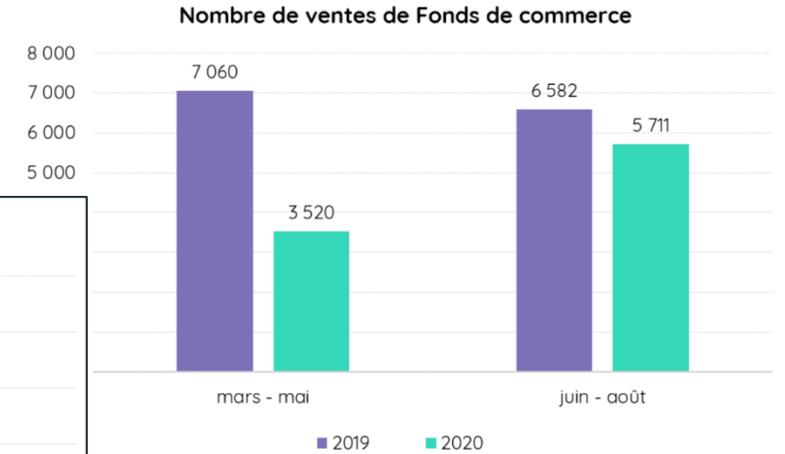
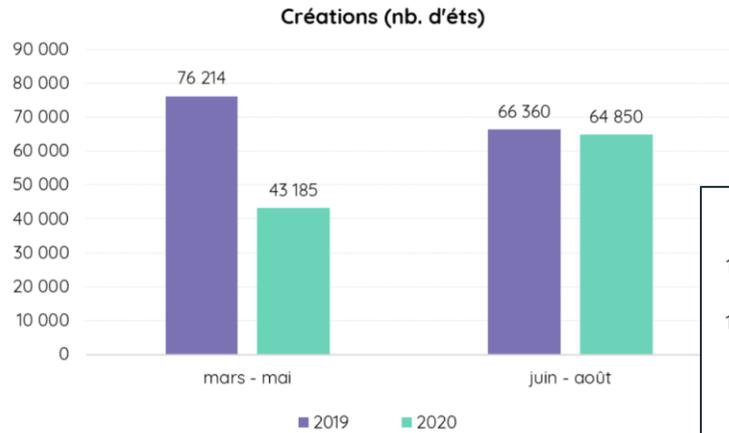


16 novembre 2020

Peut-on prévoir l'évolution du prix des fonds de commerce?



Quel est l'impact du covid sur les cessions et leur prix?





L'intelligence économique accessible

16 bis rue de Bucarest | 75008 Paris
contact@atometrics.com
www.atometrics.com