

Mettez en avant les forces et faiblesses de l'entreprise en réalisant un diagnostic simple et pertinent

Le logiciel **Evaluation Flash** simule une **valeur d'entreprise** et calcule pour cette dernière, de façon simple et professionnelle, **une fourchette de prix**.

Il s'adresse principalement aux petites entreprises (2 à 20 salariés) qui constituent **95% du portefeuille des cabinets**.

Il produit un rapport « digeste » sous format WORD parfaitement compréhensible par le dirigeant, et prend à contre-pied les rapports lourds et les tableaux de chiffres souvent disproportionnés aux besoins de ce type de clientèle.

Rondement menée, **une évaluation prend environ 2 à 3 heures maximum** et se facture aisément entre 500 et 1000 €. Evaluation Flash vous ouvre un champ de missions important auprès de dirigeants soucieux de connaître la valeur de leur entreprise... sans pour autant avoir les moyens d'investir 1500 à 2000 € pour une « grosse » étude.

Fidèle à la philosophie du logiciel, **la partie DIAGNOSTIC** correspond à la manière de travailler de l'expert et se distingue là encore des méthodes d'audit trop complexes, alignant les unes après les autres des centaines de questions.

Explications et fonctionnement

Précisons l'objectif du diagnostic. Il sert tout d'abord à mettre en avant **les points forts** sur lesquels le dirigeant devra s'appuyer lors de la transaction et qui contribuent **à tirer la valeur de l'entreprise vers le haut** (valeur haute de la fourchette) : chiffre d'affaires récurrent, savoir-faire unique, etc.

A l'inverse, il souligne aussi **les points faibles** de l'entreprise **souvent mésestimés par le dirigeant** malgré des comptes solides et une bonne rentabilité (valeur basse de la fourchette) : chiffre d'affaires dépendant du dirigeant ou de quelques clients, manque d'investissement sur les derniers exercices, etc.

Ces points sont souvent connus de l'expert-comptable qui accompagne le dossier depuis plusieurs années. Il doit les mettre en exergue de façon claire et explicite sans tomber dans les méandres d'un audit complet inutile et trop complexe pour le client.

L'esprit de synthèse est ce qu'il y a de plus cher aux T.P.E, mais « l'accessoire » n'enlève rien à la pertinence, bien au contraire.



Une check-list pour enrichir l'échange

La méthode d'audit, indispensable pour l'évaluation de grosses structures, **n'est pas adaptée à la T.P.E.** Bien souvent, l'expert-comptable engage la discussion et les réponses de son client couvrent l'ensemble des points qu'un audit aurait subdivisé en autant de sous-questions.

« **Parlez-moi de vos méthodes de vente ? Comment vous y prenez-vous ?** ». Ce n'est qu'en fonction des réponses de son client que l'expert prendra le soin de parcourir sa check-list pour être certain que tous les points clés ont été abordés.

En s'écartant de l'audit, l'expert et son client sont plus à l'aise. La prise de note se fait sur papier, **la synthèse se fera au cabinet.** Là encore, s'imaginer dérouler 300 questions et attribuer une notation pour chacune d'entre-elles sur un ordinateur reste une utopie pour ce type d'entretien !

Evaluation Flash propose cette check-list depuis l'onglet qui porte le même nom (Cf. écran 1).

Écran N°1 – Check-list Evaluation Flash

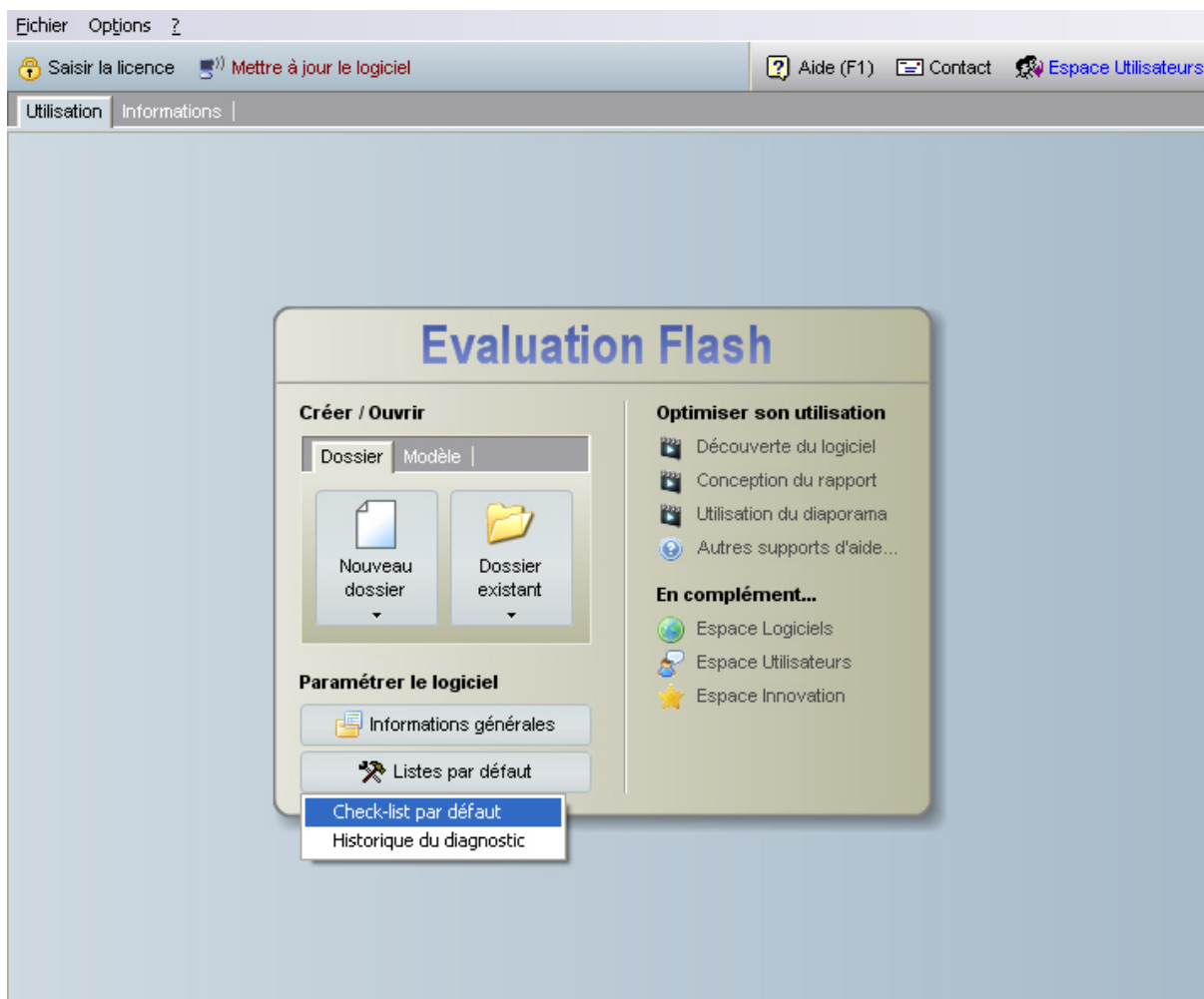
The screenshot shows the 'Evaluation Flash' software interface. The menu bar includes 'Fichier', 'Saisie', 'Diaporama', and 'Outils'. The toolbar contains icons for 'Importer', 'Rapport', and 'Diaporama'. The main window has several tabs: 'Saisir les informations', 'Paramétrer le diaporama', 'Description', 'Check-list', 'Diagnostic', 'Période', 'Bilan', 'Compte de résultat', 'Méthodes de calcul', and 'Valorisation'. The 'Check-list' tab is active, displaying a list of questions with checkboxes. The questions are grouped into three sections: 'Activité générale', 'Savoir-faire et concurrence', and 'Clientèle'. At the bottom, there are buttons for 'Société (IR)' and 'Artisanat BATI-MAISON'.

Sélect.	Libellé
Activité générale	
<input checked="" type="checkbox"/>	L'entreprise opère-t-elle sur un marché qualifié de "niche" ?
<input checked="" type="checkbox"/>	L'entreprise évolue-t-elle sur un secteur d'activité porteur ?
<input checked="" type="checkbox"/>	Le chiffre d'affaires de l'entreprise est-il concentré sur un produit (ou une activité) porteur ?
<input checked="" type="checkbox"/>	Le Chiffre d'affaires est-il fortement saisonnier ?
<input checked="" type="checkbox"/>	Comment le Chiffre d'affaires a-t-il évolué depuis 3 ans et comment risque-t-il d'évoluer dans les 5 ans à venir ?
<input checked="" type="checkbox"/>	La marge brute est-elle conforme aux normes du secteur ?
<input checked="" type="checkbox"/>	La rentabilité est-elle dépendante d'une partie de l'activité ?
<input checked="" type="checkbox"/>	L'activité de l'entreprise est-elle dépendante de sous-traitants ?
<input checked="" type="checkbox"/>	L'activité de l'entreprise est-elle essentiellement de la sous-traitance ?
<input checked="" type="checkbox"/>	L'entreprise, est-elle en conformité avec la réglementation de son marché ?
<input checked="" type="checkbox"/>	L'entreprise dépend-elle de certains fournisseurs au niveau des achats de matières premières ?
<input checked="" type="checkbox"/>	Quel est le positionnement de l'entreprise par rapport aux brevet(s), licence(s) et droit(s) de distribution (contrat de distribution) ?
Savoir-faire et concurrence	
<input checked="" type="checkbox"/>	L'entreprise a-t-elle un savoir-faire spécifique ? Lui appartient-il ?
<input checked="" type="checkbox"/>	Quelle est l'importance de la sous-traitance confiée à l'extérieur de l'entreprise ?
<input checked="" type="checkbox"/>	L'entreprise est-elle correctement positionnée par rapport à ses concurrents ?
Clientèle	
<input checked="" type="checkbox"/>	L'implantation géographique est-elle favorable ?
<input checked="" type="checkbox"/>	La proximité géographique de la clientèle est-elle importante ?
<input checked="" type="checkbox"/>	Quel est le degré de fidélité des clients (récurrence, contrats, prélèvements) ?

Après sélection des questions les plus pertinentes (la plupart du temps tout reste coché compte tenu de la simplicité), **la production d'un document WORD servira de guide d'entretien** et de support « physique » à la prise de notes.

Le paramétrage par défaut de cette check-list est accessible depuis le bouton « Listes par défaut », puis « Check-list par défaut », présent sur la page d'accueil de votre logiciel (Cf. écran 2).

Ecran N°2 – Paramétrage de la check-list par défaut



Par ailleurs, vous trouverez **en annexe** un exemplaire de la check-list livrée par défaut dans le logiciel Evaluation Flash.



Une méthode synthétique pour produire votre diagnostic

A l'issue de votre entretien (téléphonique ou en face-à-face) ou tout simplement après avoir parcouru la check-list avec toute la connaissance que vous avez du dossier, vous voici en mesure de **résumer les points clés de votre diagnostic** sous forme de points forts et de points faibles.

Chaque point fort et chaque point faible résultent des réponses à la check-list d'où l'intérêt de synthétiser et après coup. Ici, votre vision d'expert et votre connaissance des grands mécanismes de l'entreprise priment sur un rapport en liste « trop rigide ».

L'audit, de par sa précision, risque de noyer l'essentiel et de mettre en avant des points faibles « impertinents » ou sous-proportionnés par rapport à des FAIBLESSES évidentes.

La « quintessence » de votre réflexion est consignée dans l'onglet DIAGNOSTIC du logiciel (Cf. écran 3).

	Catégorie	Libellé	Notation
1	Potentiel de développement	Activité dépendante su secteur immobilier qui a encore un potentiel de croissance :	Performance (+3)
2	Potentiel de développement	Longue expérience dans le secteur du revêtement de sols : 20 ans d'exploitation d	Performance (+3)
3	Potentiel de développement	La nature des clients est rassurante (promoteurs, architectes, particuliers...)	Atout (+2)
4	Ressources humaines	Rotation du personnel faible et bon niveau de qualification	Avantage (+1)
5	Potentiel de développement	L'activité commerciale est uniquement assurée par le dirigeant actuel	Danger (-3)
6	Ressources humaines	La gestion administrative est assurée par l'épouse du dirigeant actuel	Attention (-1)
7	Ressources humaines	Difficulté de recrutement dans ce secteur d'activité	Risque (-2)
8			
9			
10			
11			
12			

Constat 5 Conseil 5+

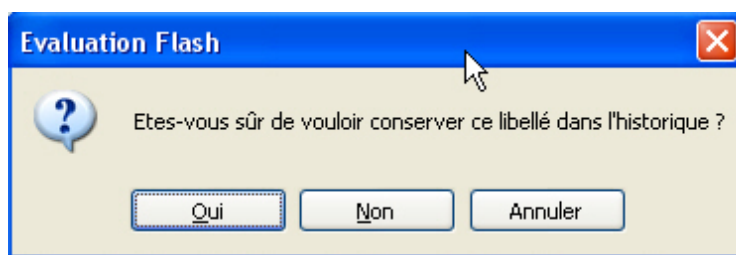
Le dirigeant actuel devra accompagner le repreneur dans ses premières phases de prospection

Société (IR) | Artisanat | BATI-MAISON

Ecran N°3 – Onglet Diagnostic

Pour chaque force et chaque faiblesse, vous prendrez le soin de préciser :

1. **Sa catégorie** (développement, ressources humaines, etc.)
2. **Un libellé** court mais explicite*
3. **Une notation** dont le caractère subjectif dépend de votre volonté à appuyer « le point »



*A chaque saisie d'un libellé, le logiciel vous propose de l'enregistrer dans une bibliothèque ; cela vous permet de réutiliser d'un dossier à l'autre les points clés les plus usuels.

Enfin et dans la partie basse de l'écran, une zone de saisie permet d'étayer votre constat en quelques mots et **d'y placer vos commentaires, voire vos préconisations** (onglet « conseil »).

Une restitution percutante et pédagogique

Votre diagnostic sert à enrichir votre discussion et à sensibiliser votre client sur les écarts d'appréciation.

Comme une voiture, il y a la **valeur ARGUS** (moyenne), les **aspects « négatifs »** qui entachent sa valeur (carrosserie abîmée, usures, etc.), les **aspects positifs** qui améliorent son prix (les options, un faible kilométrage, un entretien impeccable, etc.) et in fine **le prix que l'acheteur sera prêt à mettre** (rareté, pressé, coup de cœur, etc.).

A cet égard, ce type d'analogie est relativement bien compris et apprécié par vos clients qui comprennent vite :

- Qu'il existe **une valeur « marché »** même si elle est relative ; ça évite les « envolées lyriques » !,
- Qu'il y a **un intérêt à travailler les points faibles** pour mettre toutes ses chances de son côté,
- Que les points forts représentent **autant d'arguments « commerciaux »**,
- Qu'il faudra se « battre » **car le prix d'une entreprise ne se décrète pas aussi précisément** (critères subjectifs de l'acheteur), même s'il existe des références marché...



Dans l'ordre des choses, vous prendrez donc le soin de présenter les résultats de votre diagnostic en vous appuyant sur la diapositive associée, puis de présenter votre fourchette de prix (estimation haute – estimation basse).

Vous pourrez ensuite débattre avec le client afin d'envisager des pistes concrètes pour travailler les points faibles et se positionner vers la fourchette haute de votre estimation.

Dans le langage plus usuel, cela s'appelle « Préparer la mariée » !

Voici quelques images qui illustrent la méthode :

Cabinet MARTIN La Valeur de l'Entreprise

Diagnostic

Forces

- ✔ Activité dépendante au secteur immobilier qui a encore un potentiel de croissance à moyen terme
- ✔ Longue expérience dans le secteur du revêtement de sols : 20 ans d'exploitation du fonds
- ✔ La nature des clients est rassurante (promoteurs, architectes, particuliers...)
- ➔ Rotation du personnel faible et bon niveau de qualification

Faiblesses

- ✘ L'activité commerciale est uniquement assurée par le dirigeant actuel
- ⊗ Difficulté de recrutement dans ce secteur d'activité
- ➔ La gestion administrative est assurée par l'épouse du dirigeant actuel

Cabinet MARTIN La Valeur de l'Entreprise

Difficulté de recrutement dans ce secteur d'activité

Constat

Problème de recrutement, peu de personnel qualifié et disponible sur ce secteur d'activité

Conseil

Prévoir par le dirigeant de déléguer à son personnel par conséquent embaucher une agence de recrutement vu les difficultés

BAT-MARQ N°20101

Cabinet MARTIN La Valeur de l'Entreprise

Valeur estimée

Estimation basse

111 000 €








Estimation haute

114 000 €

BAT-MARQ N°20101

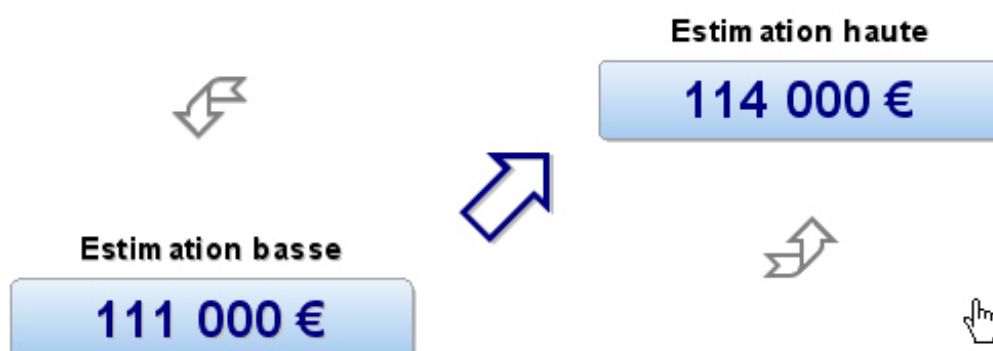
Vous retrouvez aussi ces éléments dans **votre rapport** de synthèse qui formalise la mission, la conclut et **facilite sa facturation** ; en voici quelques extraits :

Diagnostic

Synthèse du diagnostic	
Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none">  Activité dépendante du secteur immobilier qui a encore un potentiel de croissance à moyen terme  Longue expérience dans le secteur du revêtement de sols : 20 ans d'exploitation du fonds  La nature des clients est rassurante (promoteurs, architectes, particuliers...)  Rotation du personnel faible et bon niveau de qualification 	<ul style="list-style-type: none">  L'activité commerciale est uniquement assurée par le dirigeant actuel  Difficulté de recrutement dans ce secteur d'activité  La gestion administrative est assurée par l'épouse du dirigeant actuel

La mise en page est automatique, vous n'avez aucun effort à faire pour composer votre rapport.

Valeur estimée





Une question récurrente !...

Reste une question récurrente : **existe t-il une corrélation entre le calcul de la valeur et les résultats de votre diagnostic ?**

La réponse est NON. Cela nous semble fantaisiste et dangereux.

Il existe trop de subjectivité pour corréler les calculs de prix avec les forces et les faiblesses de votre diagnostic... et cela dépend de beaucoup d'éléments comme le marché, le secteur d'activité, etc.

Par ailleurs, comment justifier votre calcul auprès de clients qui maîtrisent parfois mieux leur environnement métier que vous ? Mieux vaut s'arrêter au stade de l'estimation comme l'exemple de la voiture, plutôt que d'essayer de corréler le nombre « d'éraflures » avec le prix du véhicule !

La méthode des forces et des faiblesses adossée à votre fourchette de valeurs reste ainsi la meilleure méthode pour conseiller utilement votre client...

ANNEXE : exemplaire de la check-list livrée par défaut dans le logiciel Evaluation Flash

Ce questionnaire vous permet de structurer votre entretien, afin de vous permettre de dégager des constats essentiels (positifs ou négatifs) pour réaliser un diagnostic flash. Vous devez pour chacune des questions posées, noter la réponse à droite de la question. Vous pouvez également utiliser la zone d'annotations en bas de chaque partie.

1 - Activité générale	
1.1 - L'entreprise opère t'elle sur un marché qualifié de "niche" ?	
1.2 - L'entreprise évolue t'elle sur un secteur d'activité porteur ?	
1.3 - Le chiffre d'affaires de l'entreprise est-il concentré sur un produit (ou une activité) porteur ?	
1.4 - Le Chiffre d'affaires est-il fortement saisonnier ?	
1.5 - Comment le Chiffre d'affaires a t'il évolué depuis 3 ans et comment risque-il d'évoluer dans les 5 ans à venir ?	
1.6 - La marge brute est-elle conforme aux normes du secteur ?	
1.7 - La rentabilité est-elle dépendante d'une partie de l'activité ?	
1.8 - L'activité de l'entreprise est-elle dépendante de sous-traitants ?	
1.9 - L'activité de l'entreprise est-elle essentiellement de la sous-traitance ?	
1.10 - L'entreprise, est-elle en conformité avec la réglementation de son marché ?	
1.11 - L'entreprise dépend-elle de certains fournisseurs au niveau des achats de matières premières ?	
1.12 - Quel est le positionnement de l'entreprise par rapport aux brevet(s), licence(s) et droit(s) de distribution (contrat de distribution) ?	

2 - Savoir-faire et concurrence	
2.1 - L'entreprise a-t-elle un savoir-faire spécifique ? Lui appartient-il ?	
2.2 - Quelle est l'importance de la sous <u>traitance</u> confiée à l'extérieur de l'entreprise ?	
2.3 - L'entreprise est-elle correctement positionnée par rapport à ses concurrents ?	
3 - Clientèle	
3.1 - L'implantation géographique est-elle favorable ?	
3.2 - La proximité géographique de la clientèle est-elle importante ?	
3.3 - Quel est le degré de fidélité des clients (récurrence, contrats, prélèvements) ?	
3.4 - Quelle part de son marché, l'entreprise occupe t'elle ?	
3.5 - Le Chiffre d'affaires est-il correctement réparti sur l'ensemble de la clientèle ?	
3.6 - Existe t-il un lien "affectif" entre les clients et le dirigeant et/ou certains salariés ?	
3.7 - La réalisation du chiffre d'affaires dépend elle du dirigeant et/ou d'un individu clé ?	
4 - Produits	
4.1 - Evaluez le degré de standardisation des produits ou des services principaux vendus par l'entreprise	
4.2 - Situez le degré de technicité (la complexité) des produits ou des services que l'entreprise commercialise	
4.3 - Les produits (ou les services) dégagent-ils de fortes marges ?	
4.4 - L'entreprise dispose-t-elle de marque(s) propre(s) ?	
4.5 - Ces derniers s'ils existent, sont-ils transmissibles lors de la vente ?	
4.6 - L'entreprise pratique t'elle une politique de prix cohérente ?	
5 - Outil de production	
5.1 - L'outil de production est-il performant, quels investissements à prévoir ?	
5.2 - Existe-t-il des investissements non utiles à l'activité ?	
5.3 - La capacité de production de l'entreprise est-elle à son maximum ?	
5.4 - Le magasin est-il correctement aménagé, quels sont les investissements nécessaires à prévoir ?	
5.5 - L'entreprise dépend-elle de certains fournisseurs ?	
Annotations	



1 - Management et ressources humaines	
1.1 - La viabilité de l'entreprise dépend-elle de son dirigeant et/ou de certains salariés ?	
1.2 - Le temps de travail du dirigeant est-il disproportionné ?	
1.3 - Existe-t-il des membres de la famille du dirigeant au sein de l'entreprise ?	
1.4 - Le personnel est-il correctement qualifié par rapport aux besoins d'évolution de l'entreprise ?	
1.5 - S'assurer de la qualité des contrats de travail des "hommes clés"	
1.6 - La cession de l'entreprise peut-elle avoir un impact négatif sur ses salariés ?	
1.7 - Les rémunérations des salariés sont-ils <u>cohérentes</u> ?	
1 - Management et ressources humaines	
1.1 - La convention collective applicable est-elle respectée ?	
1.2 - Le droit du travail est-il respecté en général (heures supplémentaires, contrats, ...) ?	
1.3 - En matière d'hygiène et de sécurité, l'entreprise respecte-t-elle la réglementation en vigueur ?	
1.4 - Existe-t'il des risques de litiges sociaux en cours ou à venir ?	
1.5 - Existe-t'il un passif social non comptabilisé (provision retraite, licenciement, ...)?	
2 - Propriété des actifs et financements	
2.1 - L'entreprise est-elle propriétaire de son fonds de commerce ou d'industrie ?	
2.2 - L'entreprise est-elle propriétaires de ses brevets ? Est-elle à jour de ses redevances ?	
2.3 - Si l'entreprise fait partie d'un réseau, les contrats demeurent si l'entreprise est transmise ?	
2.4 - Les actes et les contrats relatifs à la situation immobilière permettent-ils une exploitation normale et durable de l'activité ?	
2.5 - La cession de l'entreprise peut-elle impacter les contrats de financements ?	
2.6 - La trésorerie est-elle importante ? Si oui est-elle disponible ?	
2.7 - Existe-t'il des privilèges et des nantissements qui peuvent avoir une incidence sur le financement de la reprise ?	
3 - Risques divers	
3.1 - Evaluez la couverture des risques en général (contrats des commerciaux, homme clé, clientèle, perte d'exploitation, vols et responsabilité civile)	
3.2 - Evaluez l'importance des litiges en cours par rapport au secteur d'activité	
Annotations	