



Combien vaut mon entreprise et comment puis-je la céder ?

Comines, le 8 février 2023



SOMMAIRE



1. FB Transmission
2. Le marché / le contexte
3. Quelle transmission choisir ?
 - Cession des parts ou du fonds de commerce ?
4. Le processus de transmission
 - Les 4 phases principales
 - Rôle de l'intermédiaire en cession
5. Psychologie du cédant / de l'acquéreur
6. La valorisation
 - Valorisation et prix
 - Méthodes de valorisation
7. La négociation

CABINET FB TRANSMISSION

Accompagne le dirigeant dans ses projets de transmission



- Reconnu comme l'un des **cabinets les plus actifs** en Belgique francophone.
- Présence régionale avec envergure **internationale** :
 - ✓ Capable de travailler en FR, NL, E, Esp
- **Indépendant** de toute structure. Collaborateurs **expérimentés**
- Rompu aux standards **éthiques** les plus stricts et respectant la **confidentialité**
- Solide **expérience** en fusions et acquisitions :
 - ✓ Valorisation indépendante, vente de parts ou d'actifs, accompagnement à la vente ou à l'achat, recherche d'investisseurs (fonds propres), transmission familiales, négociation financière, documentation juridique, conflits entre actionnaires, administrateur indépendant, ...
- Privilège **l'efficacité** et les **résultats** :
 - ✓ Nous sommes **à l'écoute** des besoins de nos clients et nous **trouvons** la contrepartie qui convient.

FB TRANSMISSION

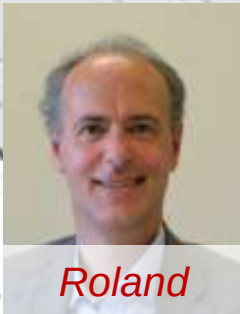
CHIFFRES CLÉS

8 collaborateurs présents sur 5 sites
(Tournai, Mons, Namur-Liège, Bruxelles, Flandre)



Plus de 200 dossiers accompagnés et clôturés depuis janvier 2008

FB-TEAM



ATOOTS



- Reconnu en **Belgique francophone**



Chèques-
entreprises



1819.brussels

- Capable de travailler en langue **NL, EN, ESP**

- **Partenaire** des principales banques :



- Membre **fondateur** d'une organisation professionnelle



- **Digitalisation** d'une partie du processus



PRÉSENTATION DU CABINET

PRINCIPAUX SERVICES PROPOSÉS



Evaluation, diagnostic,
préparation à la cession



Fusions et Acquisitions (M&A)
négociations, vente à des tiers



Transmissions familiales, MBO,
Gestion des successions



Gestion des conflits, médiation,
négociation transactionnelle



SECTEURS D'ACTIVITÉ

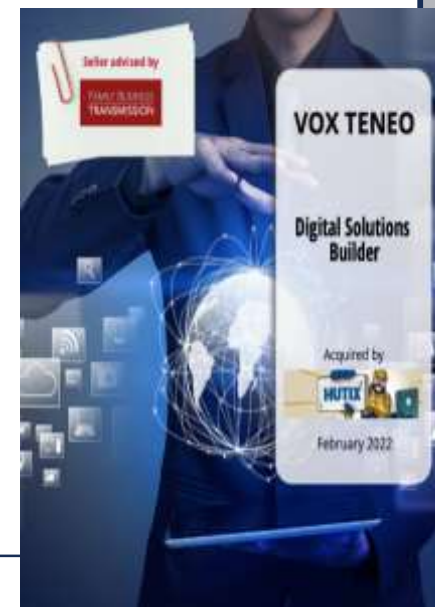
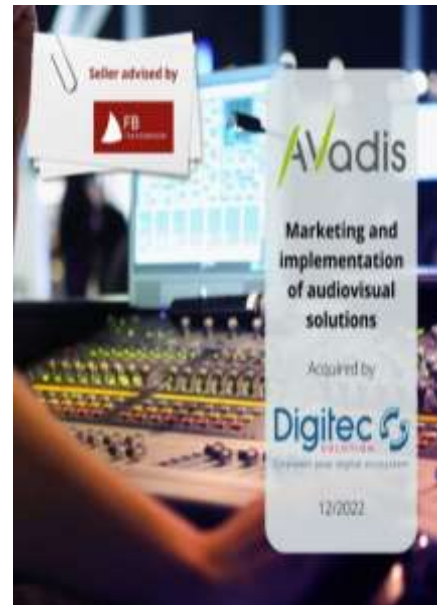
Une expérience plurisectorielle

- Maison de repos
 - ITC, digital e-commerce, éditeur de logiciels
 - Hôtellerie
 - Transport
 - Construction
 - Négoces de produits agricoles
 - Fabrication – production
 - Fiduciaires
- Pharmacies
 - Distribution / négoce B2B
 - Commerce au détail spécialisé : carrelage, alimentaire,...
 - Courtiers en crédit & assurances
 - Services aux personnes
 - Services aux entreprises
 - Sociétés immobilières (promotion immobilière, rendement...)
 -

Plus de **200** dossiers accompagnés et clôturés depuis janvier 2008

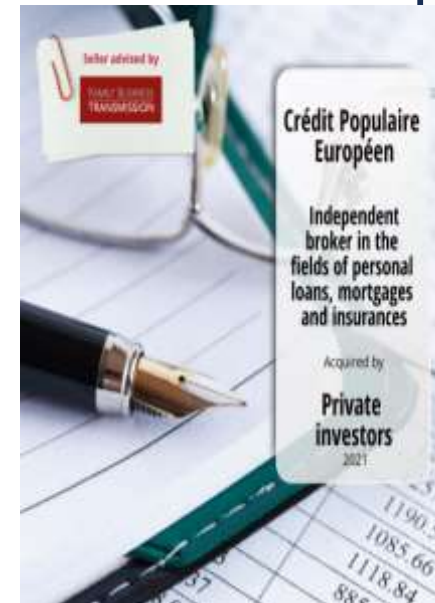
DONE DEALS

Quelques transactions récentes



DONE DEALS

Plus de 200 dossiers clôturés



DONE DEALS

Plus de 200 dossiers clôturés



SOMMAIRE



1. FB-Transmission
2. Contexte / marché
3. Quelle transmission choisir ?
 - Cession des parts ou du fonds de commerce ?
4. Le processus de transmission
 - Les 4 phases principales
 - Rôle de l'intermédiaire en cession
5. Psychologie du cédant / de l'acquéreur
6. La valorisation
 - Valorisation et prix
 - Méthodes de valorisation
7. La négociation

CONTEXTE

- La moitié des dirigeants de PME en Belgique ont plus de 50 ans
- Peu d'entreprises (< 50%) planifient leur succession. 4 entreprises sur 5 s'attendent à avoir des problèmes.



- 80% des entreprises en Belgique sont familiales, mais seules 1/3 se transmettent au sein de la famille
- Difficile de trouver les « bons » repreneurs (compétence, motivation, moyens financiers)

« Le schéma père-fils n'est plus une évidence »

LE MARCHÉ M&A EN BELGIQUE

○ Corporate Finance

- > 25 M€ de valorisation
- Grandes banques belges et internationales / cabinets d'audit

○ PME

- 500.000€ - 25 M€
- Cabinet régionaux / Boutiques

○ TPE & commerces

- < 500.000€
- Affaires à suivre / Argus / Moniteur du Fonds de commerce

SOMMAIRE



1. FB-Transmission
2. Le marché / le contexte
3. Quelle transmission choisir ?
 - Cession des parts ou du fonds de commerce ?
4. Le processus de transmission
 - Les 4 phases principales
 - Rôle de l'intermédiaire en cession
5. Psychologie du cédant / de l'acquéreur
6. La valorisation
 - Valorisation et prix
 - Méthodes de valorisation
7. La négociation

QUELLE TRANSMISSION CHOISIR ?

1. Transmission **interne** ou **familiale**

Le schéma classique et le rêve de nombreux cédants, mais ...

- Lourde responsabilité. Quid en cas d'échec ?
- Liberté ? Compétence ? Motivation ?
- Quid équilibre successoral si plusieurs enfants ? Problème de valorisation.

2. Management Buy Out ou **MBO**

La continuité est assurée, mais ...

- Moyens financiers du repreneur ?
- Compétence ? Manager $\neq$ Propriétaire
- Quid réactions du reste de l'équipe ?

3. La **cession** à un tiers (vente)

Le passage à la caisse, mais ...

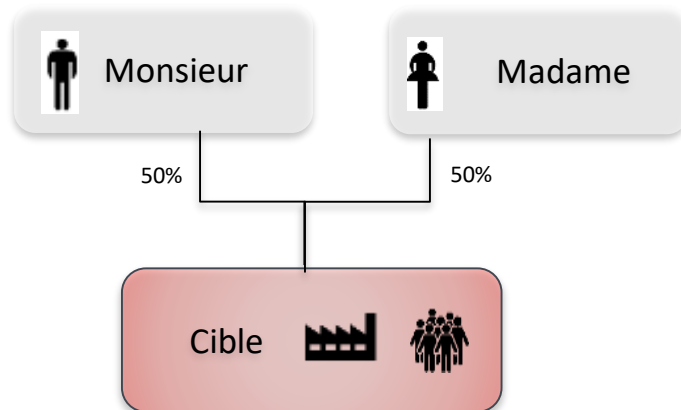
- Comment trouver le bon repreneur ?
- Problème de confidentialité
- Chronophage, risque d'échec



QUELLE CESSION CHOISIR ?

CESSION DES TITRES OU CESSION DU FONDS DE COMMERCE ?

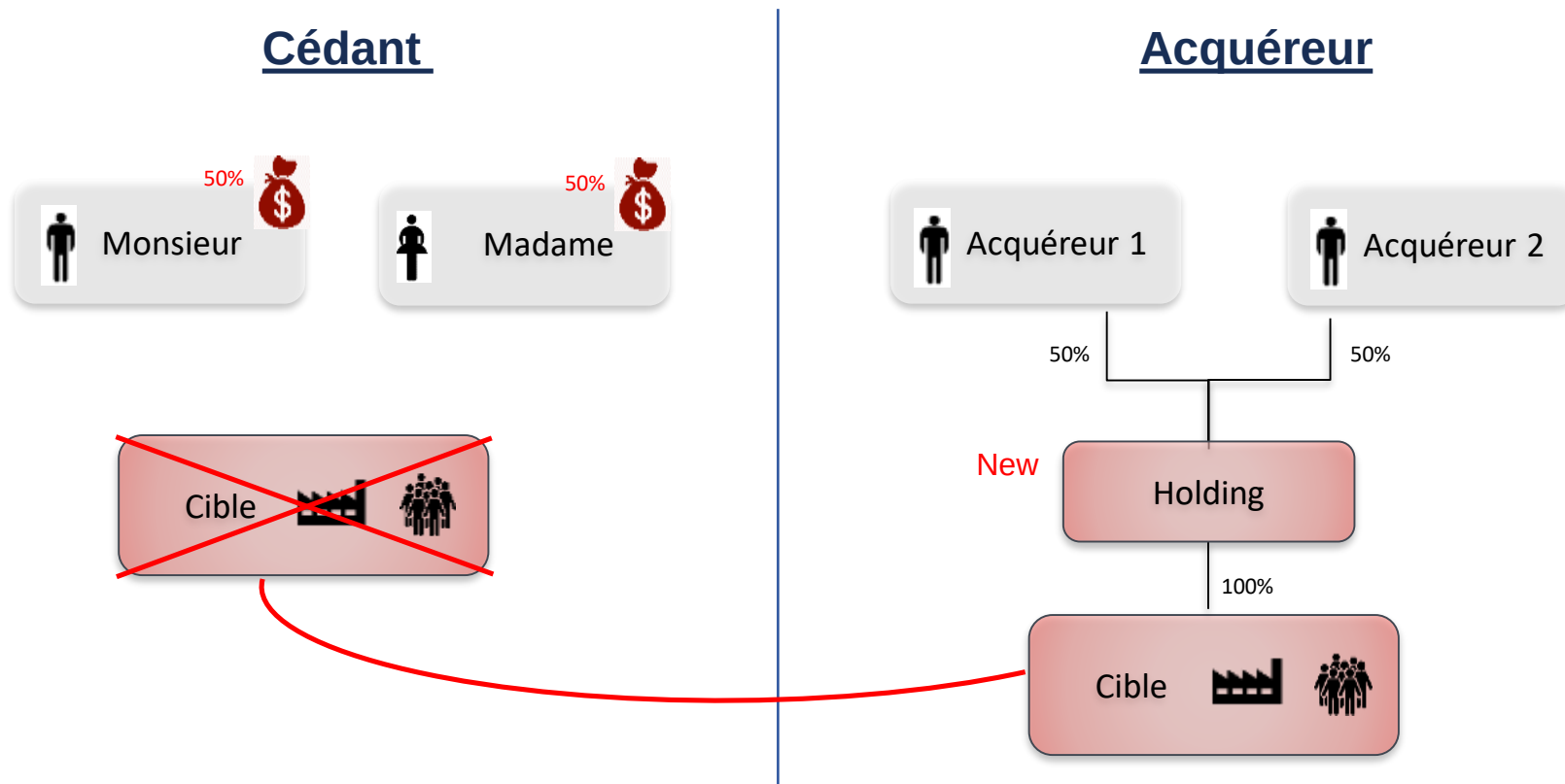
Cédant (couple)



Acquéreur (binôme)



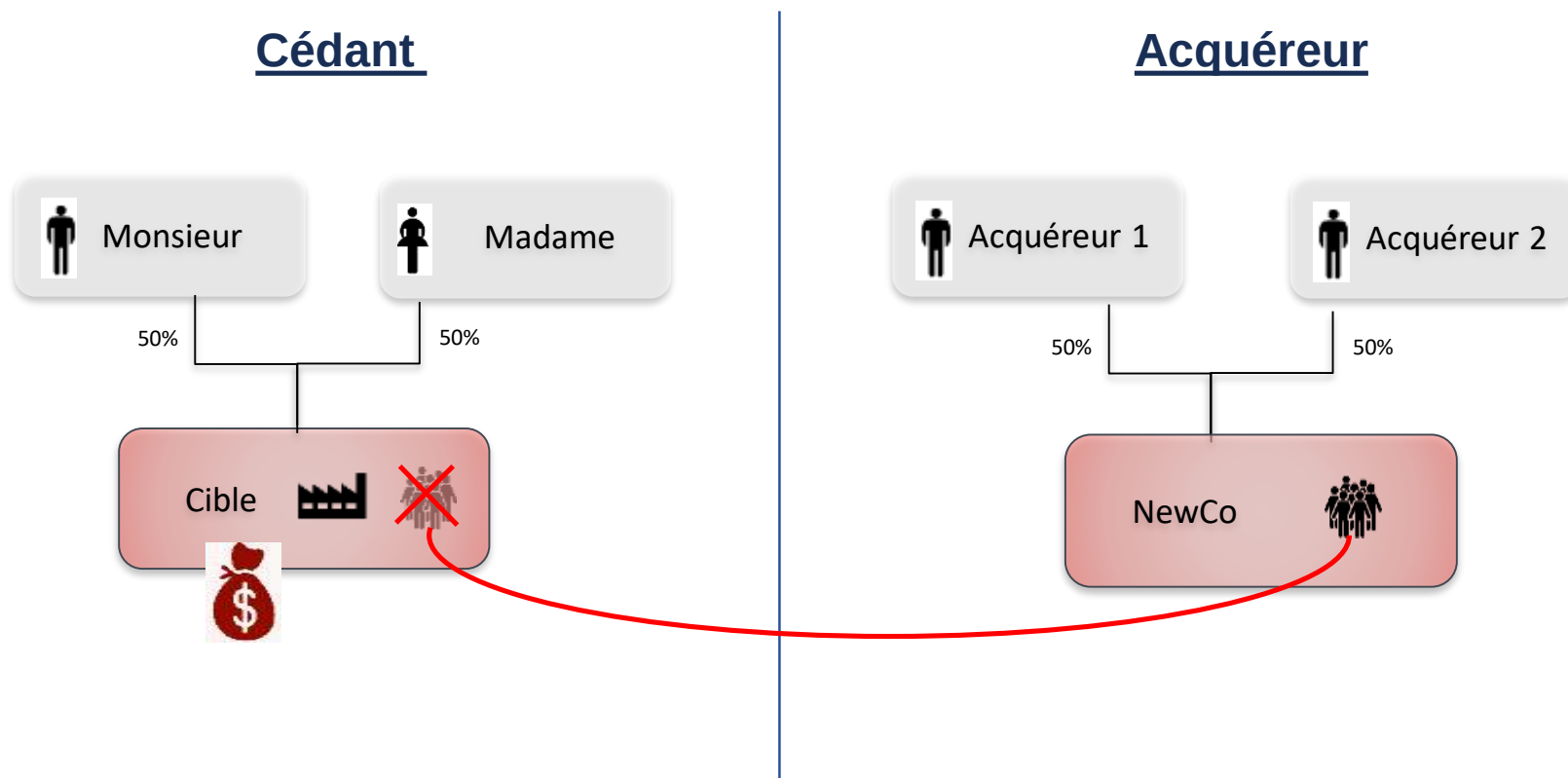
CESSION DES TITRES



Cession des titres :

- Rien ne change au niveau de la cible (contrats, personnel, ...)
- Le Cédant touche directement sa quote-part du produit de la vente
- Pas de taxation sur la plus-value
- Le risque inhérent à la cible est transféré

CESSION DU FONDS DE COMMERCE



Cession du fonds de commerce :

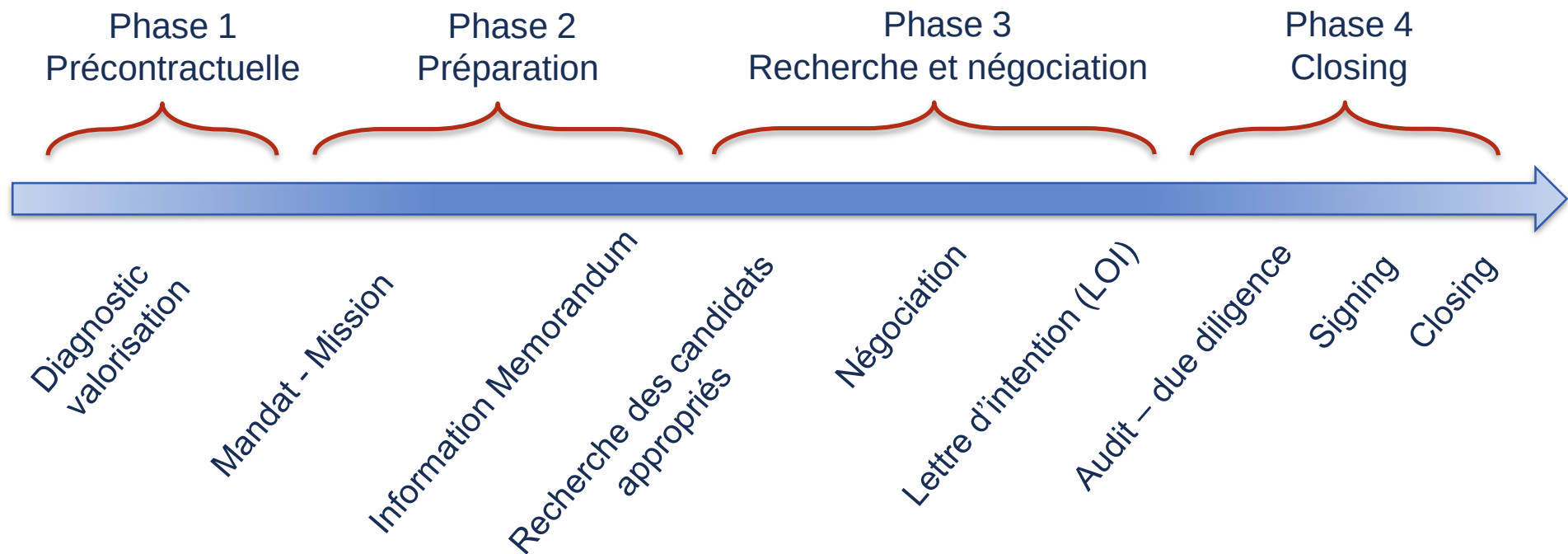
- Le produit de la vente revient à la société Cible
- Tous les contrats (personnel, assurances, contrats commerciaux, ...) doivent être transférés.
Nouveau compte bancaire, nouveau n. de TVA, ...
- Le risque reste cantonné dans l'ancienne structure (pas de reprise des « actifs et passifs »)

SOMMAIRE



1. FB-Transmission
2. Le marché / le contexte
3. Quelle transmission choisir ?
 - Cession des parts ou du fonds de commerce ?
4. Le processus de transmission
 - Les 4 phases principales
 - Rôle de l'intermédiaire en cession
5. Psychologie du cédant / de l'acquéreur
6. La valorisation
 - Valorisation et prix
 - Méthodes de valorisation
7. La négociation

PHASES DU PROCESSUS DE TRANSMISSION



***FB Transmission est partenaire
labellisé
pour les Chèques Entreprises.***



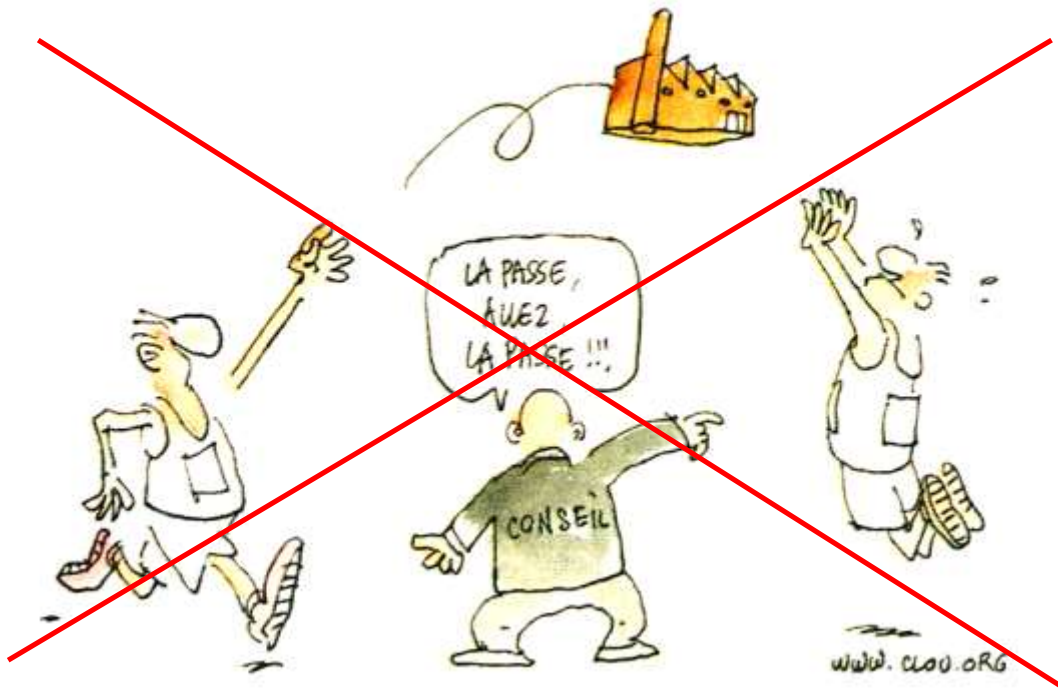
Chèques-
entreprises

Conditions :

1. Vous êtes un porteur de projet (une personne n'ayant pas encore d'activité économique enregistrée à la BCE) ou une PME (personne physique ou personne morale) ;
2. Dans le cadre d'une cession, l'entreprise doit avoir son siège d'exploitation en région Wallonne ;
3. Dans le cadre d'une reprise par un porteur de projet , l'entreprise cible doit avoir son siège d'exploitation en région Wallonne ;
4. Dans le cadre d'une reprise par une entreprise, dont le siège d'exploitation est en région Wallonne, la situation géographique de l'entreprise cible n'a pas d'importance ;
5. Votre activité ne relève pas d'un secteur exclu sur base du règlement de minimis (soit la pêche, l'aquaculture, la production primaire de produits agricoles).

Chèques Entreprises (région wallonne)			
Services	Chèque	% aide	Max aide
Valorisation, analyse et structuration de l'opération, recherche de candidats, aide à la négociation, LOI, due diligence,...	Chèque Transmission	75%	15.000€ / 3a

RÔLE DE L'INTERMÉDIAIRE EN CESSIION D'ENTREPRISE



*L'intermédiaire fait bien plus que de « trouver » la contrepartie.
Il accompagne et conseille son client
et crée le climat de confiance indispensable à la cession.*

SOMMAIRE



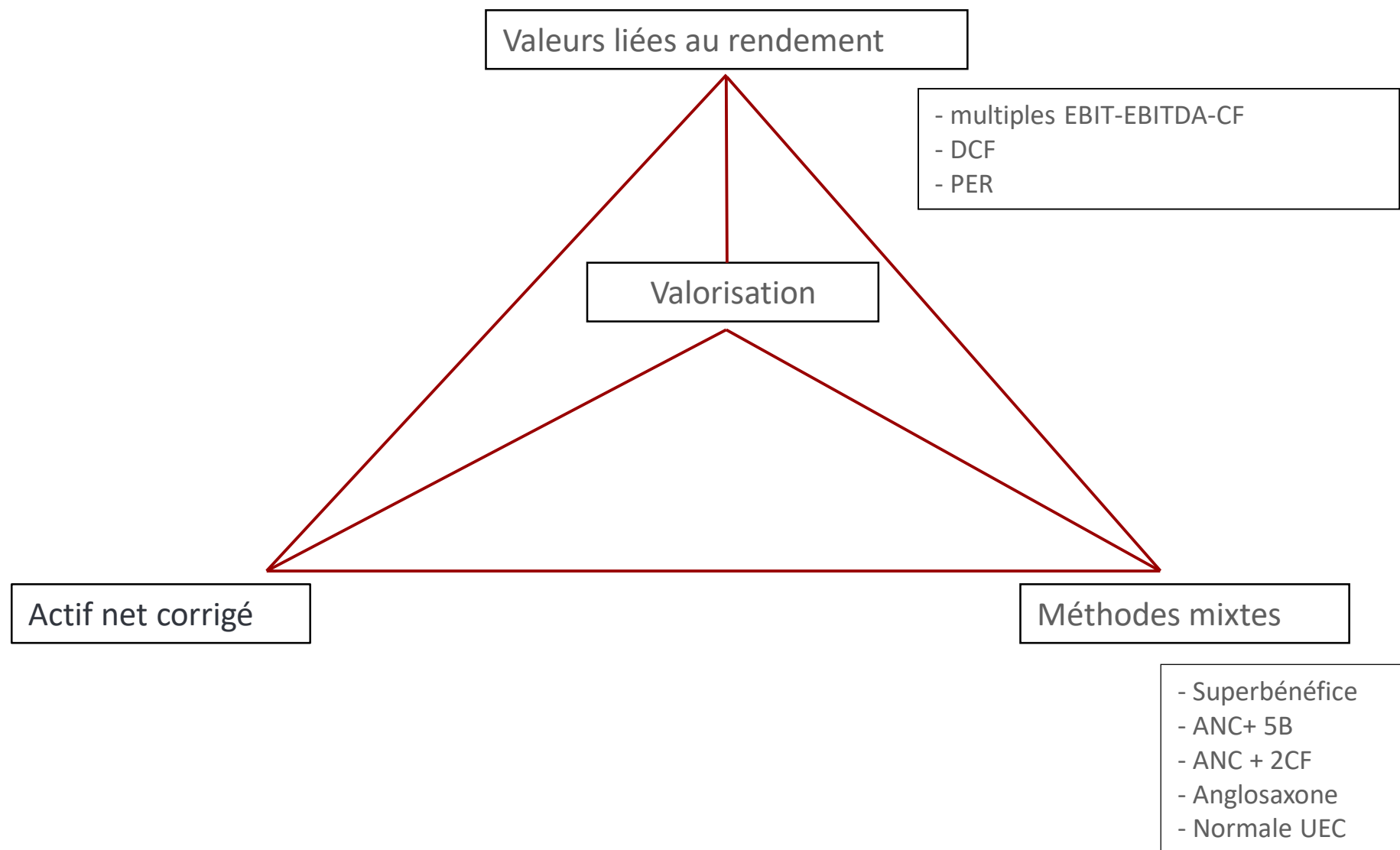
1. FB-Transmission
2. Le marché / le contexte
3. Quelle transmission choisir ?
 - Cession des parts ou du fonds de commerce ?
4. Le processus de transmission
 - Les 4 phases principales
 - Rôle de l'intermédiaire en cession
5. Psychologie du cédant / de l'acquéreur
6. La valorisation
 - Valorisation et prix
 - Méthodes de valorisation
7. La négociation

SOMMAIRE

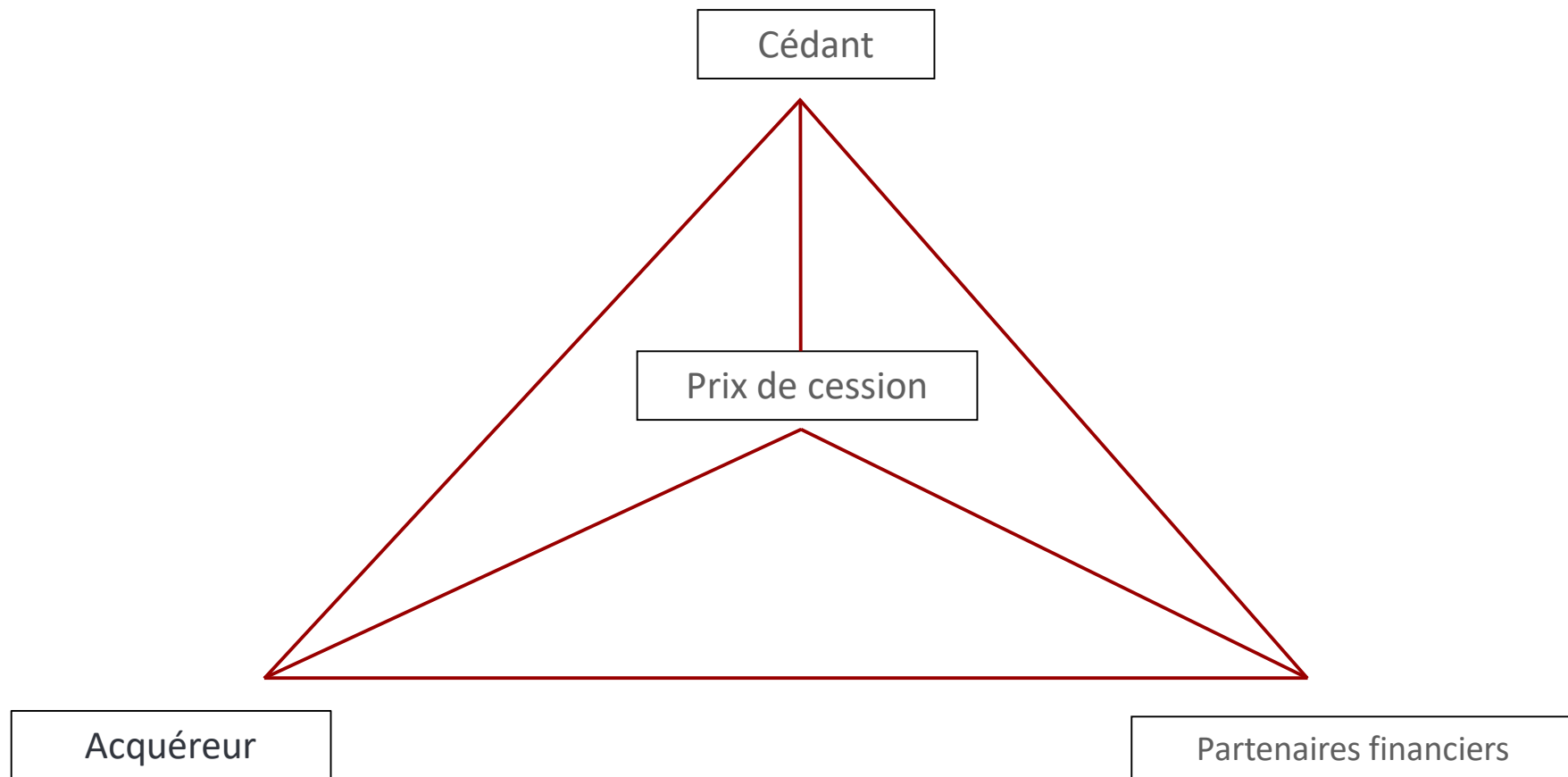


1. FB-Transmission
2. Le marché / le contexte
3. Quelle transmission choisir ?
 - Cession des parts ou du fonds de commerce ?
4. Le processus de transmission
 - Les 4 phases principales
 - Rôle de l'intermédiaire en cession
5. Psychologie du cédant / de l'acquéreur
6. La valorisation
 - Valorisation et prix
 - Méthodes de valorisation
7. La négociation

VALORISATION D'UNE ENTREPRISE



LE PRIX



1. L'ACTIF NET CORRIGE (ANC)

ACTIF	PASSIF
ACTIF IMMOBILISÉ	CAPITAUX PROPRES ET ASSIMILÉS
Immobilisations incorporelles	Capitaux propres
Brevets, fonds commercial...	Capital, réserves...
Immobilisations corporelles	Résultat de l'exercice (Bénéfice ou perte)
Terrains, constructions, matériel industriel...	Report à nouveau (positif ou négatif)
Immobilisations financières	DETTES
Titres de participation, prêts...	Dettes financières
ACTIF CIRCULANT	Emprunts, découvert... auprès des banques
Stocks	Emprunts et dettes auprès des associés
Marchandises, matières premières, produits finis...	Dettes d'exploitation
Créances	Dettes auprès des fournisseurs
Créances sur les clients...	Dettes fiscales et sociales
Disponibilités	Dettes sur immobilisations
Comptes en banque, caisse...	Autres dettes

- Comptablement, la valeur nette d'une société s'exprime par l'actif net (= capitaux propres)
- Actif net = total de l'actif – total des dettes

- Cette méthode ne tient donc pas compte de la rentabilité de l'entreprise (compte de résultat, mais exprime une notion purement bilantaire)
- Il s'agit d'exprimer la valeur des actifs de la société, soit la « valeur patrimoniale »
- Dans certains cas, il faut « corriger » l'actif net, soit opérer des « redressements » de valeur pour certains actifs ou passifs, en appliquant des plus ou des moins-values.

2. MÉTHODES LIÉS AUX RÉSULTATS - MULTIPLES

Nom de la méthode	Multiple utilisé usuellement
Méthode multiple du Bénéfice Net	10 x B
Méthode multiple du Cash Flow	5 x CF
Méthode EbitDA	4 ou 5 x EbitDA
Méthode du Cash Flow Libre	7 * FCF

! Pour la méthode EbitDA, le chiffre obtenu = valeur d'entreprise (entreprise value). Il faut tenir compte de l'endettement :

Net debt : classe 17+42 – trésorerie excédentaire

Trésorerie excédentaire	239 760
c/c associés	-
dettes fi	-250 321
Net Debt	- 10 561

-> Si Net Cash : décote afin de tenir compte du précompte mobilier (au moins partiellement)

3. AUTRES MÉTHODES

- DFCF : Actualisation des Cash-Flows Libres

- Méthodes sectorielles

- P.ex. maison de repos : valeur au lit

- Méthode des comparables :

(mais difficulté de trouver société comparable)

1. Valeur boursière de la société cotée	
nombre d'actions	6 581 355
cours de bourse	52
Capitalisation boursière	342 888 596

2. Calcul du multiple EBITDA de la société cotée	
Valeur boursière	342 888 596
Dette nette (+)	66 636 080
Enterprise value (=)	409 524 676
EBITDA (cfr rapport annuel)	66 636 080
MULTIPLE (EV / EbitDA)	6,15

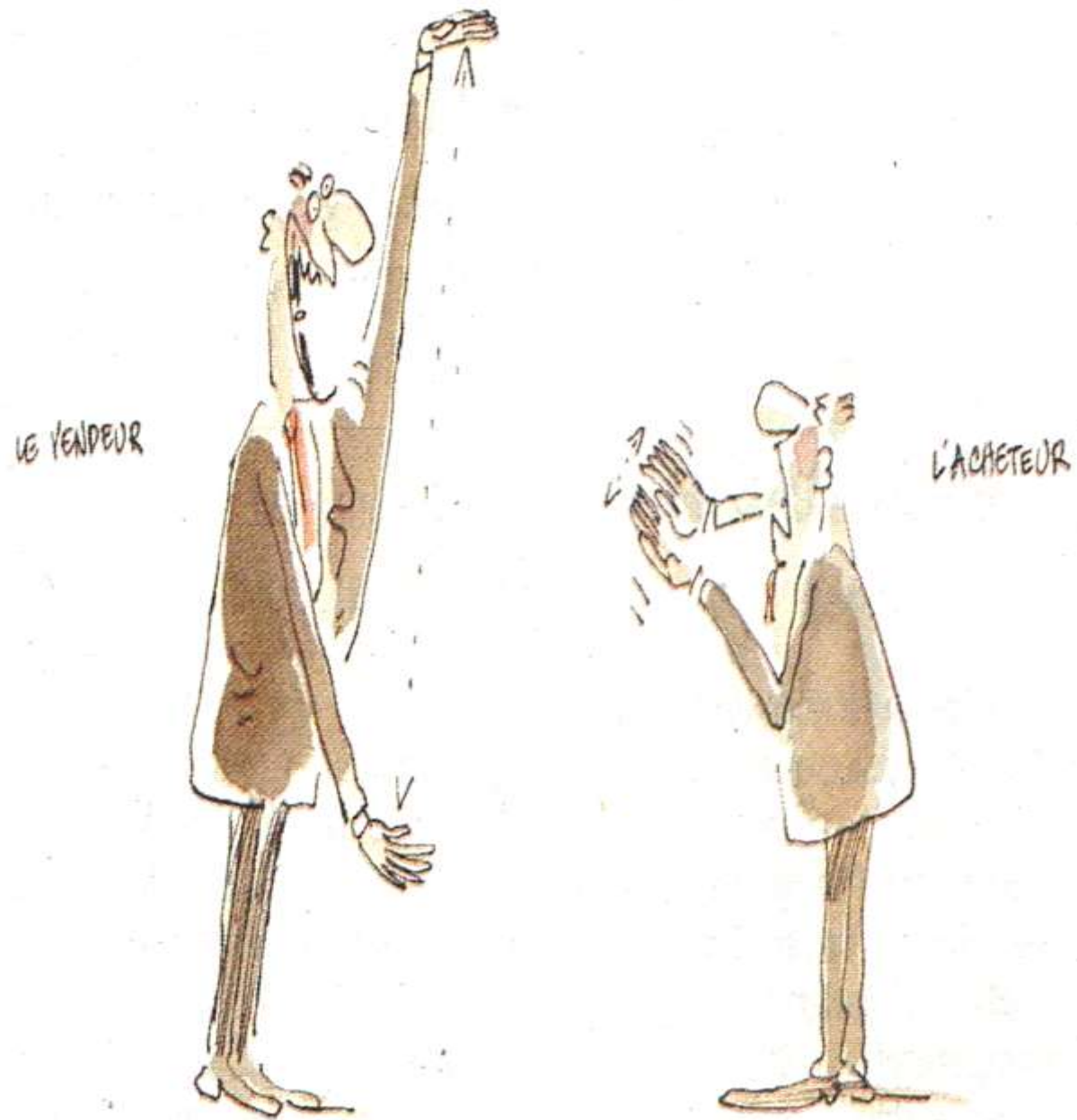
3. Calcul valeur de la société de notre client	
EBITDA	440 000
multiple de la société cotée	6,15
Enterprise Value	2 704 103
dette Nette (-)	- 1 381 067
Equity value	1 323 036

SOMMAIRE

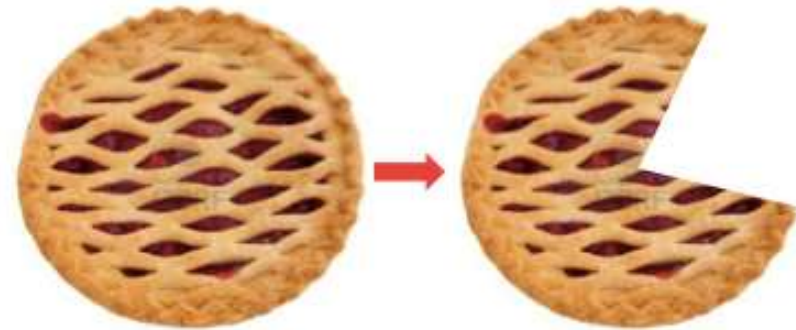


1. FB-Transmission
2. Le marché / le contexte
3. Quelle transmission choisir ?
 - Cession des parts ou du fonds de commerce ?
4. Le processus de transmission
 - Les 4 phases principales
 - Rôle de l'intermédiaire en cession
5. Psychologie du cédant / de l'acquéreur
6. La valorisation
 - Valorisation et prix
 - Méthodes de valorisation
7. La négociation

LA NÉGOCIATION...

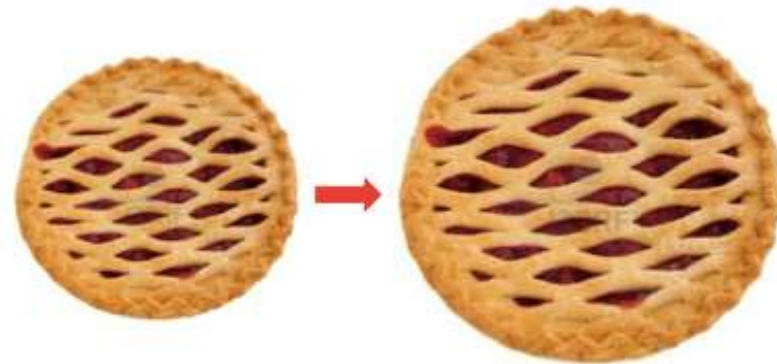


STRATÉGIE WIN-LOSE



Basé sur le rapport de **force**
Il faut un gagnant (et donc un perdant)

STRATÉGIE WIN-WIN



Basé sur le **respect** mutuel
Volonté de trouver un accord qui convient à l'autre

LES CLÉS D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE



➤ Préparation

- Qui sont les protagonistes ?
- Quelles sont les attentes de mon interlocuteur ?
- Quelles sont mes limites ?

➤ La valorisation et le prix

- La valo permet d'objectiver la discussion

➤ Quel rapport de force ?

- La mise en concurrence peut être déterminante

➤ Volonté d'aboutir à un résultat