

La mission d'évaluation/transmission par l'expert comptable en 15 étapes

Étapes	Objectifs	Prestations de l'expert comptable
Étape n° 1 Prise de connaissance Diagnostic général	<ul style="list-style-type: none"> Tirer un jugement des éléments qualitatifs de l'entreprise. Deux objectifs: <ul style="list-style-type: none"> incidences sur la valorisation (décotes ou surcotes) dans une démarche d'acquisition, s'assurer avant d'aller plus loin que l'entreprise peut vraiment intéresser l'acquéreur. 	<ul style="list-style-type: none"> Situer l'entreprise notamment cible par rapport à: <ul style="list-style-type: none"> ses produits et/ou ses services sa clientèle son positionnement par rapport à la concurrence son niveau de technicité son avantage concurrentiel son adaptabilité, notamment à des produits ou des services de substitution les spécificités: réglementations particulières.
Étape n° 2 Appréhender les besoins réels de l'entreprise cible	<ul style="list-style-type: none"> S'assurer toujours avant d'aller plus loin qu'il existe une adéquation entre: <ul style="list-style-type: none"> les besoins de l'entreprise et le profit ainsi que les capacités de l'acquéreur. 	<ul style="list-style-type: none"> Deux questions: <ul style="list-style-type: none"> l'acquéreur a-t-il le profil pour remplacer le dirigeant qui cède ou dispose-t-il sinon de l'homme adéquat, dispose-t-il de l'enveloppe financière globale nécessaire, faut-il mobiliser?
Étape n° 3 Diagnostic industriel	<ul style="list-style-type: none"> Rechercher les points forts et les points faibles et les risques forts liés notamment à l'environnement. 	<ul style="list-style-type: none"> En général: <ul style="list-style-type: none"> pas de prestation de l'expert comptable une externalisation.
Étape n° 4 Diagnostic humain	<ul style="list-style-type: none"> Analyse critique: <ul style="list-style-type: none"> mesurer le lien de dépendance de l'entreprise avec son dirigeant, apprécier la qualité de son équipe. 	<ul style="list-style-type: none"> En cas d'acquisition, éviter le piège type de l'entreprise trop dépendante de son dirigeant. Son ancienneté, sa formation, son adaptabilité, les contrats particuliers de travail.
Étape n° 5 Diagnostic juridique	<ul style="list-style-type: none"> Recherche des risques avec examen des principaux contrats. 	<ul style="list-style-type: none"> Examen des contrats de bail, crédits-baux, emprunts, contrats de travail, et apprécier les conditions particulières: <ul style="list-style-type: none"> le caractère intuitu personae (conditions de substitution) la durée et la possibilité de résiliation (coût de sortie) le lien de dépendance fort vis-à-vis d'un fournisseur ou d'un client (fragilité de l'entreprise) la prise de connaissance des conventions des garanties données auxquelles l'acheteur devra se substituer.
Étape n° 6 Diagnostic fiscal et social	<ul style="list-style-type: none"> Recherche des risques avec examen d'éléments pouvant influencer sur l'évaluation 	<ul style="list-style-type: none"> Examen de la bonne application des textes fiscaux et sociaux applicables Prise de connaissance des derniers contrôles sociaux et fiscaux effectués Prud'hommes récents La situation fiscale: déficits et amortissements réputés différés Recherche des risques liés aux options prises sur les 3 années.
Étape n° 7 Audit comptable et financier	<ul style="list-style-type: none"> Apprécier la situation à ce jour de l'entreprise. 	<ul style="list-style-type: none"> Prise de connaissance des éléments chiffrés et contrôle de leur fiabilité Appréciation de l'actif net (et/ou fonds propres): point de départ des différentes méthodes d'évaluation.
Étape n° 8 Le futur de l'entreprise Les prévisionnels	<ul style="list-style-type: none"> Connaître les possibilités de l'entreprise (pour beaucoup une entreprise ne vaut que ce qu'elle est capable de rapporter). 	<ul style="list-style-type: none"> Contrôle de cohérence des hypothèses retenues pour le business plan et application chiffrée Appréciation des prévisionnels <ul style="list-style-type: none"> en l'état, avec l'«acquéreur».

La mission d'évaluation/transmission par l'expert comptable en 15 étapes

Étapes	Objectifs	Prestations de l'expert comptable
Étape n° 9 Travaux d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> ☉ Déterminer les méthodes à écarter et celles à retenir: <ul style="list-style-type: none"> - selon la taille - selon l'activité. 	<ul style="list-style-type: none"> ☉ Mise en place des méthodes retenues ☉ Établissement d'un «Nuage de points» d'une fourchette pour approcher la valeur finale de l'entreprise.
Étape n° 10 Rapport d'évaluation «Document écrit»	<ul style="list-style-type: none"> ☉ Valoriser les travaux effectués par l'évaluateur. ☉ Restreindre le champ de la responsabilité de l'évaluateur. ☉ Valorisation pour la négociation du prix et des conditions de la cession. 	<ul style="list-style-type: none"> ☉ Établit le rapport qui retrace les travaux effectués (les diligences), le motif de l'évaluation et conclut sur une fourchette de valeur sans omettre les limites éventuellement rencontrées dans ses travaux.
Étape n° 11 Le prix	<ul style="list-style-type: none"> ☉ En cas de cession, déterminer à partir de l'évaluation le prix de la transaction et ses composantes. 	<ul style="list-style-type: none"> ☉ Conseil dans les négociations au nom de l'acheteur ou du vendeur <ul style="list-style-type: none"> - ventilation du prix + remboursement du compte courant + contrat de travail ou honoraires pendant une durée déterminée pour accompagnement postcession - existence ou non d'une garantie d'actif et de passif avec la cession de titres: sa portée, sa durée dans le temps, son plafond, sa franchise - variabilité du prix (clause d'earn out)...
Étape n° 12 Optimisation pour reprise	<ul style="list-style-type: none"> ☉ Déterminer le mode de cession de l'entreprise: choix <ul style="list-style-type: none"> - cession de fonds de commerce - ou cession des titres composant le capital. 	<ul style="list-style-type: none"> ☉ Conseil de son client à deux titres: <ul style="list-style-type: none"> - optimisation financière et fiscale - limitation des risques.
Étape n° 13 Clause de garantie d'actif et de passif	<ul style="list-style-type: none"> ☉ Fixer la «situation de référence» sur laquelle sera basée cette garantie. ☉ Limiter les risques de l'acheteur et le dédommager ou dédommager l'entreprise en cas de perte de valeur. 	<ul style="list-style-type: none"> ☉ Établissement des méthodes d'évaluation à utiliser pour la situation comptable et financière de «référence» (annexée systématiquement à la clause de garantie d'actif et de passif) ☉ Aspects chiffrés de la garantie d'actif et de passif.
Étape n° 14 Clause compromissoire	<ul style="list-style-type: none"> ☉ Éviter les lenteurs d'un contentieux: «Il vaut souvent mieux un mauvais arrangement qu'un bon procès». ☉ Confidentialité... 	<ul style="list-style-type: none"> ☉ Intervenir «en amont» de la clause compromissoire pour trouver une solution ☉ Sinon assister son client dans la mise en œuvre de cette clause compromissoire.
Étape n° 15 Accompagnement et suivi	<ul style="list-style-type: none"> ☉ Pour le client vendeur: <ul style="list-style-type: none"> - sécuriser le client vendeur qui n'aura plus accès aux dossiers de l'entreprise pour répondre aux possibles mises en cause au titre de la garantie d'actif et de passif. ☉ Pour un client «acheteur»: <ul style="list-style-type: none"> - optimiser l'application des clauses de garantie d'actif et de passif. 	<ul style="list-style-type: none"> ☉ Préparer un dossier complet avec copie des pièces justifiant la situation comptable et financière de référence ☉ Vérifier le respect des conditions formelles spécifiées dans la garantie d'actif et de passif en cas de procès, de contrôle fiscal et social ☉ Surveiller les délais pour éviter une mise en jeu trop tardive de la garantie sous peine de voir la garantie inapplicable....(souvent les garanties d'actifs ont une durée plus courte que les garanties de passifs).