

FICHE PRATIQUE. Les méthodes d'évaluation de fonds de commerce donnent des résultats contrastés, laissant perplexe le plus fin des négociateurs. **PAR LAURENT PAILHES**

Le fonds de commerce : quel est le juste prix à payer pour votre restaurant ?



Consultant en restauration, gérant de NEO Engineering
WWW.NEOENG.COM

POURQUOI PAYER UN FONDS ?

Le fonds de commerce est une immobilisation incorporelle. Incorporel signifiant impalpable, quel est donc ce bien qui coûte très cher et qui n'est pas matérialisé ? Qu'obtenez-vous quand vous rachetez un fonds de commerce ?

1. Des éléments incorporels tels que l'enseigne, le nom commercial, la clientèle, l'achalandage, le droit au bail, les licences boissons.
2. Des éléments... corporels comme le mobilier, les agencements, du matériel.

Autrement dit, la démarche d'acquisition d'un fonds de commerce consiste à acquérir un emplacement pour exercer son métier de patron et à acheter du potentiel de chiffre d'affaires, parfois avec du matériel réutilisable.

POUR RÉUSSIR VOTRE ACQUISITION, REVENEZ À VOS FONDAMENTAUX

LE COUP DE CŒUR

- ✓ Aurez-vous plaisir à travailler dans les lieux ?
- ✓ Aurez-vous du plaisir à accueillir votre famille dans l'établissement ?
- ✓ Votre carte y trouvera-t-elle sa place ?
- ✓ L'emplacement correspond-il aux clients à qui vous voulez faire plaisir ?

LA QUALITÉ DE VOTRE RELATIONNEL AVEC LE VENDEUR

- Gagnez du temps en évaluant le véritable désir de vendre du cédant, en posant la question : « Idéalement, quand souhaitez-vous commencer votre nouvelle vie ? » Si vous obtenez une réponse claire et inférieure à 12 mois, passez à l'étape suivante. En l'absence de réponse sincère, la négociation du prix du fonds de commerce sera plus difficile.
- Privilégiez le relationnel avec le vendeur, qui, même s'il est pressé de vendre, cèdera plus volontiers l'œu-

vre de sa vie professionnelle à quelqu'un qu'il appréciera.

LE SOIN MÉTHODIQUE APPORTÉ À VOS VISITES

- Visitez l'établissement au moins 2 fois, méthodiquement, en remplissant une grille d'évaluation spécialement étudiée, qui montrera votre sérieux auprès du vendeur et vous fournira d'excellents repères pour y réfléchir à tête posée.

LE RETOUR SUR VOTRE INVESTISSEMENT

- Gagnez du temps en ne visant que des affaires pour lesquelles vous pourrez apporter au moins 30 % de la valeur de l'acquisition en capital.
- Appliquez à ce stade une seule méthode d'évaluation : la vôtre, soit le retour sur investissement pour vous. Si les réponses à ces fondamentaux se révèlent satisfaisantes pour vous, alors vous aurez de sérieux atouts pour réaliser l'étude approfondie et concrétiser l'affaire.

ÉVALUEZ LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT POUR VOUS

- Évaluez le chiffre d'affaires à réaliser qui est nécessaire pour couvrir les charges d'exploitation, payer le loyer, vous rémunérer et rembourser les annuités d'emprunt.
- Comparez-le au chiffre d'affaires potentiel, selon la capacité d'accueil et le prix moyen de votre menu. Si l'écart entre les 2 CA est inférieur à 15 %, le projet est a priori faisable.

NEO Engineering

Fiche outil 3.2 : Première approche du retour sur investissement

Méthode simplifiée pour Restaurant

Attention ! Ce document qualifie le chiffre d'affaires à réaliser, en prix, types et nombre de couverts à servir, qui sera nécessaire pour couvrir les charges d'exploitation, payer le loyer, vous rémunérer et rembourser les annuités d'emprunt.

Les chiffres approximatifs en JAUNE doivent être remplis. L'unique information demandée est liée à 0, l'autre à 1, les autres à 2 et 3 sont à compléter au mieux.

Pour nous joindre : NEO Engineering, Laurent PAILHES, email : laurent@neoeng.com, Tél. : 04 91 71 35 82

Calcul de CA 1 - le chiffre d'affaires à réaliser

Total de l'argent à lever pour le projet :

Votre apport en capital :

L'emprunt bancaire :

Amortissement de votre capital par ex. :

Changement de l'annuité d'emprunt :

Loyer :

Votre rémunération :

Taxes et autres charges sur lieu à l'exploitation :

Objectif de réalisation en pourcentage du CA :

Votre coût matière prévisionnel en % du CA :

Vos charges de personnel en % du CA :

Vos frais généraux en % du CA :

Total CA 1 :

Calcul de CA 2 - le chiffre d'affaires potentiel

Capacité de la salle :

Taux de rotation des tables :

Nombre de couverts :

Nombre de jours d'ouverture :

Nombre de couverts par jour :

Prix moyen HT prévu et réalisé par client :

Total CA 2 :

Écart CA 1 et CA 2 :

Écart CA 1 / CA 2 :

1. Calculer le chiffre d'affaires (CA 1) qu'il vous faudra réaliser pour couvrir les coûts fixes de votre projet d'investissement, de rémunération de votre capital et les charges.

2. Calculer le chiffre d'affaires (CA 2) réalisable en fonction d'un prévisionnel simplifié (taux de rotation de couverts et local moyen HT).

Afficher le total et votre écart de chiffre d'affaires annuel, comme ils le seront en fait.

3. Mesurer l'écart entre votre CA 1 et CA 2.

Si l'écart positif (CA 2), le projet est a priori réalisable. Dans le cas contraire, plusieurs hypothèses peuvent être imaginées : votre chiffre d'affaires potentiel est sous-estimé (fait avec soin), le loyer des murs est trop important, etc. Le prix de l'acquisition / l'investissement trop élevé.

RECOMMANDATIONS

- ✓ La valeur d'un fonds de commerce ne doit jamais être appréciée indépendamment du niveau du loyer sur les murs.
- ✓ S'il existe des différents juridiques entre cédant du fonds et propriétaire des murs, passez à une autre affaire.
- ✓ Visitez beaucoup d'établissements.
- ✓ Détaillez le dernier chiffre d'affaires connu sous forme de pourcentage de segments de clientèle. Demandez le taux de fidélisation des clients sur la totalité du chiffre d'affaires.
- ✓ S'il n'y a pas d'affaire conforme à vos souhaits, pas de panique, de nouvelles affaires se vendent et s'achètent tous les jours.
- ✓ Ne sous-estimez jamais la valeur de votre travail ou la rémunération de votre capital dans le prévisionnel.
- ✓ La perle rare n'existe pas, parce que de ce principe, vous gagnerez du temps.
- ✓ Ne cherchez pas un compromis avec une affaire qui ne vous séduit qu'à moitié.
- ✓ Trouvez le juste prix pour votre vendeur, c'est le même que le vôtre !
- ✓ Au fait, et si vous achetiez les murs ?