



# Évaluation des fonds de commerce

Encyclopédie DELMAS - Evaluation des fonds de commerce - 1999 - 13e édition

## I - Les différentes méthodes d'évaluation

Il est extrêmement délicat de déterminer la valeur d'un fonds de commerce.

En effet, un très grand nombre de facteurs entrent en jeu : nature du commerce, emplacement, durée du bail, montant du loyer, outillage et agencements, bénéfices passés, perspectives de développements, etc.

L'estimation de la valeur du fonds doit être menée par des spécialistes pratiquant ou ayant pratiqué suffisamment longtemps la vente de fonds de commerce et elle nécessite des connaissances approfondies sur les plans juridique et pratique.

Le mieux est de faire appel à un expert qui sera, à partir de tous les éléments du dossier, habilité à donner un avis autorisé.

Quoi qu'il advienne, l'évaluation s'appuiera sur différentes méthodes, ou sera basée sur le chiffre d'affaires.

De nombreux spécialistes ont proposé des méthodes différentes d'évaluation, très souvent appuyées sur des formules algébriques. Leur nombre même prouve qu'aucune n'est pleinement satisfaisante.

### A - La méthode réaliste d'estimation

L'expert CHAMPIGNY (*Gaz.Pal. 1976 1 doctr. p.90*) distingue à juste titre les fonds de commerce de gros et de détail, les fonds d'industrie et les fonds artisanaux. Il estime un fonds par la valeur vénale de chacun des éléments qui le composent, en tenant compte plus spécialement du facteur personnel dans les fonds artisanaux.

On obtient ainsi une base très sérieuse de discussion.

## B - La Méthode RETAIL

M. RETAIL et certains auteurs prétendent, par une étude appropriée des différents éléments du fonds, aboutir à une véritable mise en équation de la valeur de celui-ci.

L'idée principale de RETAIL est que "le commerçant qui achète un fonds de commerce devient acquéreur parce qu'il espère tirer de ce fonds, et pendant chacune des années restant à courir sur le bail, un bénéfice éventuel suffisant pour rémunérer le capital engagé et le travail fourni".

Il faut donc tenir compte essentiellement du bénéfice éventuel et de la durée du bail.

La valeur du fonds de commerce est en conséquence égale à la valeur actuelle, compte tenu du taux de l'intérêt, des bénéfices à faire jusqu'à la fin de la location. Toutefois, comme il faut assurer la rémunération de l'exploitant, RETAIL estime équitable de fixer la valeur vénale à la moitié seulement de la valeur théorique précédente.

A partir de ce raisonnement, la formule est la suivante :

$$V = \frac{a(1 - U^n)}{2t}$$

où :  $a$  = bénéfice annuel moyen

$t$  = taux de l'intérêt pour 1 franc

$n$  = durée du bail

$U = 1 + F$

1

$U^n = \frac{1}{U^n}$

$U^n$

## **C - La Méthode LEAKE**

D'après cette méthode, la valeur d'un fonds correspond au superbénéfice dont profite l'acheteur, et qui constitue une rente. Celle-ci diminue plus ou moins vite par suite de la concurrence et d'une certaine perte de la clientèle, mais l'acheteur doit la compenser par son action personnelle.

Le montant du superbénéfice est déterminé par le bénéfice d'exploitation, dont on retranche l'intérêt des capitaux investis.

La valeur du fonds est alors fixée en capitalisant sur un nombre d'années (à définir...) en superbénéfice.

On peut reprocher à cette méthode de ne pas tenir suffisamment compte des réalités. Un fonds peut ne pas réaliser de superbénéfices, ni même de simples bénéfices, pendant une certaine période et ne pas pour autant être dénué de valeur ; l'emplacement, le droit au bail, la notoriété, un réseau de fournisseurs et de représentants, etc.

En fait, il est aléatoire de vouloir estimer, à l'aide d'une seule et même formule de ce type, par exemple, une épicerie d'un bourg de campagne et un restaurant sur les Champs-Élysées.

## **D - La Méthode MARX**

Cette méthode novatrice a été développée par Michel MARX, expert immobilier près la cour d'appel de Paris, agréé par la Cour de cassation.

M. MARX retient l'emplacement du fonds comme facteur numéro 1 ; sa méthode s'articule autour de deux données principales : le droit au bail et la capacité bénéficiaire du fonds.

### ***Ø1<sup>re</sup> opération***

On calcule la valeur du droit au bail, correspondant à la différence pouvant exister entre la valeur locative du marché et le loyer effectivement payé, multipliée par un coefficient d'emplacement, lequel varie dans le temps en fonction de l'évolution du marché :

$$D = (VLM - L) \times ce$$

Où : D = valeur du droit au bail

VLM = valeur locative de marché (égale au prix locatif de marché

(références de voisinage) multiplié par la surface pondérée du fonds)

L = loyer en vigueur

ce = coefficient d'emplacement (à titre indicatif, ce coefficient sera de 4

si la boutique est située dans le 20e arrondissement parisien sur  
une voie de faible commercialité, et de 9 ou même 10 si elle se  
trouve sur les Champs-Elysées)

Vérifier, pour chaque cas, s'il n'y a pas un motif de déplafonnement du loyer, ce qui entraînerait une baisse importante de la valeur du droit au bail

### **Ø 2<sup>e</sup> opération**

Pour savoir si le fonds dispose d'une capacité bénéficiaire lui permettant de supporter la valeur locative de marché, on recherche s'il existe une valeur de clientèle, que M. MARX apprécie par rapport à la marge brute d'autofinancement (MBA).

On obtient la MBA de la façon suivante :

Résultat d'exploitation,

+ dotation aux amortissements,

+ rémunération du dirigeant.

La capacité bénéficiaire (CB) est égale à la MBA déduction faite de la différence entre la valeur locative de marché et le loyer figurant au bilan, pour éliminer toute notion de droit au bail déjà prise en compte dans la 1<sup>ère</sup> opération.

Le calcul de la capacité bénéficiaire s'effectue ainsi :

$$CB = MBA - (VLM - L)$$

Si CB est négative, la valeur du fonds est limitée à celle du droit au bail. On obtient ainsi une valeur du fonds "à la casse" (on considère que la valeur résiduelle des agencements est négligeable, car l'inaptitude du fonds à supporter la valeur locative de marché prouve que les agencements ne sont pas adaptés; d'autre part, la valeur de la clientèle est nulle).

Si CB est positive, le fonds est capable de générer des bénéfices en supportant la valeur locative de marché considérée, et il vaut donc plus que le seul droit au bail.

Il vaut alors :

Le droit au bail

+ la valeur de clientèle, calculée en appliquant un coefficient sur la

capacité bénéficiaire (coefficient variant selon une échelle de 1,5 à 3

établie par M.MARX).

On ajoute au résultat obtenu la valeur résiduelle des agencements et, dans certains cas, celle du matériel.

Cette méthode concerne essentiellement l'évaluation des fonds exploités en

boutique et ne peut être appliquée pour les fonds artisanaux, ce qui constitue sa principale limite.

Mais son intérêt est de s'approcher au maximum de la réalité économique quelque peu ignorée des autres méthodes, en donnant une place prépondérante dans l'estimation de la valeur du fonds à son emplacement, facteur essentiel de la notoriété, de la fréquentation et donc de la rentabilité dudit fonds.

## II - L'évaluation à partir du chiffre d'affaires

Cette évaluation consiste à appliquer au chiffre d'affaires du fonds, calculé sur la base de la moyenne des trois dernières années d'exploitation, un pourcentage déterminé après observation du marché correspondant à la nature du commerce concerné, égal au rapport existant entre le chiffre d'affaires moyen et le prix de cession du fonds.

Le chiffre d'affaires s'entend annuel, toutes taxes comprises, et ne tient pas compte de la valeur du stock de marchandises.

Elle s'appuie sur un barème en usage pour les principaux commerces. Mais pour les commerces qui n'y figurent pas, il faudra recourir à l'une des méthodes d'évaluation décrites plus haut.

Ce barème constitue un "usage de la profession".

Il n'est pas appliqué dans le cas d'un fonds de commerce de gros.

En pratique, les valeurs effectives des fonds seront inférieures ou supérieures à celles obtenues grâce au barème, en fonction du niveau du loyer et de l'existence d'une valeur de droit au bail. Ainsi, on relève, dans les centres commerciaux où les fonds qui y sont situés supportent généralement des loyers élevés et des charges importantes, des cessions de fonds à des valeurs inférieures aux usages de la profession.

En outre, le barème ne résout pas les différences qui existent entre petites et grandes villes d'une part, grandes villes et province d'autre part, et le fait que, bien souvent, l'évaluation est différente suivant le chiffre d'affaires (suivant que l'on a affaire à un petit fonds de détail ou à une PME).