



Rachat clientele d'un négociant, entreprise individuelle

Par Visiteur

Bonjour,

je suis en négociation pour le rachat de la clientele d'une ENTREPRISE INDIVIDUELLE, mais je n'arrive pas a savoir comment évaluer la valeur de cette clientele :

CA : 120 0000

ACHATS : 60 0000

TOTAL CHARGES : 80 000

SANS AVOIR DEDUIT ENCORE SES REVENUS ! (car comme c'est une EI les bénéfices sont ses revenus) or je trouve que la méthode habituelle de calcul de la valeur de la clientèle (résultat annuel X 3) n'est pas justifiée dans le sens où les salaires ne sont pas déduits des bénéfices !!!! car si on déduit le revenu de l'exploitant, les bénéfices sont nettement moins intéressants et la valeur la clientèle divisée par 2 !!

Ma réflexion est elle correcte ? il y a t il des cas similaires ?

merci d'avance

Par Visiteur

Cher monsieur,

SANS AVOIR DEDUIT ENCORE SES REVENUS ! (car comme c'est une EI les bénéfices sont ses revenus) or je trouve que la méthode habituelle de calcul de la valeur de la clientèle (résultat annuel X 3)

Attention, cette méthode n'a rien d'universelle au contraire. Le calcul dépend en grande partie du caractère volatile de la clientèle (une clientèle d'infirmière par exemple est beaucoup moins stable que pour un médecin) et bien évidemment de la structure sociale et fiscale de l'entreprise: Effectivement, à bénéfice égale, une entreprise coute moins chère qu'une qu'une société.

On serait ainsi plutôt sur une base: Revenu annuel * 2.

Cela étant, le juste prise n'a pas à être déterminé par ce calcul très abstrait. Il est celui sur lequel vous tomberez d'accord avec le vendeur; c'est malheureusement aussi simple que ça.

En effet, vous pouvez prendre une entreprise à faible bénéfice: Si cette dernière a des perspectives d'évolutions très intéressantes à long terme, cela va largement influencer sur la valeur de l'entreprise.

Une technique abstraite et simple ne peut être qu'un indicateur très abstrait.

Très cordialement.