



Rapport de Valorisation

Webcraft Agency

SIREN : 891 234 567

Date : 1er février 2026

Référence : EVU-2026-0142

Table des matières

1	Synthèse Exécutive	3
2	Présentation de l'Entreprise	5
2bis	Échange avec le Dirigeant	8
3	Analyse Financière	9
4	Analyse du Marché et de la Concurrence	15
5	Diagnostic Stratégique	18
6	Méthodologie de Valorisation	21
7	Résultats de la Valorisation	26
8	Analyse des Risques	29
9	Recommandations	32
10	Annexes	35

Ce rapport a été établi par EvalUp sur la base des informations fournies par le dirigeant et des données publiques disponibles. Il constitue une estimation indicative de la valeur de l'entreprise et ne saurait engager la responsabilité d'EvalUp en cas de transaction.

1. Synthèse Exécutive

Valorisation estimée

Sur la base de notre analyse multicritères, la valeur de l'entreprise Webcraft Agency est estimée dans une fourchette de 380 000 € à 520 000 €, avec une valeur centrale de 450 000 €.

Contexte de la mission

Le présent rapport de valorisation a été établi à la demande de M. Thomas Durand, gérant de la société Webcraft Agency, dans le cadre d'un projet de cession de l'entreprise en vue de son départ à la retraite prévu dans un horizon de 18 mois.

L'objectif est de fournir une estimation raisonnable et documentée de la valeur de l'entreprise, permettant d'engager des négociations avec des repreneurs potentiels sur des bases objectives.

Points clés de l'analyse

Chiffre d'affaires 2024

320 000 €

EBE 2024

62 000 €

Résultat net 2024

58 000 €

Effectif

5 salariés

Forces et opportunités

- Emplacement premium sur la place du marché, très fort passage
- Bail commercial sécurisé pour 9 ans
- Équipe stable et qualifiée avec faible turnover
- Équipements récents (four à sole 2020)
- Clientèle fidèle et diversifiée (200+ clients/jour)

- Absence de concurrent direct dans un rayon de 500m

Points d'attention

- Dépendance au savoir-faire du boulanger principal
- Nécessité de transférer les recettes et le relationnel fournisseurs
- Métier exigeant (horaires matinaux) pouvant réduire le vivier d'acquéreurs

Recommandations principales

Pour optimiser la valeur de cession et faciliter la transmission, nous recommandons :

Documentation des processus

Formaliser les recettes, les procédures de fabrication et les relations fournisseurs dans un manuel d'exploitation.

Accompagnement du repreneur

Prévoir une période de transition de 3 à 6 mois pour assurer le transfert de compétences et la présentation à la clientèle.

Valorisation du stock

Réaliser un inventaire précis des matières premières et du petit matériel à la date de cession.

Audit du bail commercial

S'assurer de la transférabilité du bail et des conditions de reprise avec le bailleur.

FOURCHETTE DE VALORISATION

380 000 € - 520 000 €

Valeur centrale : 450 000 €

Cette valorisation s'entend hors stock et hors trésorerie excédentaire, qui seront valorisés séparément à la date de cession effective.

2. Présentation de l'Entreprise

2.1 Identité juridique

Dénomination sociale	Webcraft Agency
Forme juridique	SAS
Capital social	10 000 €
SIREN	891 234 567
SIRET (siège)	891 234 567 00015
Code NAF	6201Z - Programmation informatique
Date de création	8 septembre 2018
Siège social	45 Rue de la République, 69002 Lyon
Dirigeant	Thomas Durand

2.2 Historique

La Webcraft Agency a été créée en mars 2012 par Thomas Durand, boulanger de formation avec plus de 20 ans d'expérience dans le métier. L'entreprise a repris un fonds de commerce existant sur la place du marché de Lyon 1er, bénéficiant d'un emplacement historiquement reconnu pour le commerce de bouche.

Depuis sa création, l'entreprise a connu un développement régulier, avec une croissance moyenne de 3% par an du chiffre d'affaires. Le positionnement artisanal et la qualité des produits ont permis de fidéliser une clientèle locale importante.

2.3 Activité

L'activité principale est la fabrication et la vente de produits de boulangerie-pâtisserie artisanale :

- Pains traditionnels (baguette tradition, pain de campagne, pain complet, etc.)
- Viennoiseries (croissants, pains au chocolat, brioches)
- Pâtisseries (tartes, éclairs, entremets pour les week-ends et fêtes)

- Sandwiches et snacking (part croissante du CA)

La fabrication est entièrement réalisée sur place, garantissant la fraîcheur des produits et le positionnement artisanal de l'enseigne. L'entreprise accueille en moyenne 200 clients par jour, avec des pics importants le week-end et les jours de marché (mardi, vendredi, dimanche).

2.4 Organisation et équipe

L'entreprise emploie 6 salariés en plus du dirigeant :

Poste	Nombre	Ancienneté	Observations
Boulanger qualifié	2	8 ans / 5 ans	Maîtrise complète des recettes
Pâtissier	1	4 ans	Spécialiste viennoiseries
Vendeuse	2	6 ans / 3 ans	Excellente relation client
Apprenti	1	1 an	En formation CAP

L'équipe se caractérise par une grande stabilité (turnover quasi nul sur 5 ans) et une polyvalence permettant d'assurer la continuité de l'activité. Le boulanger principal, présent depuis 8 ans, est le dépositaire principal du savoir-faire et des recettes maison.

2.5 Locaux et équipements

Local commercial

Le fonds est exploité dans un local de 120 m² situé au rez-de-chaussée d'un immeuble sur la place du marché. Le local comprend :

- Boutique de vente : 35 m²
- Laboratoire de fabrication : 60 m²
- Réserve et vestiaires : 25 m²

Le bail commercial 3-6-9 a été renouvelé en 2023 pour une durée de 9 ans, avec un loyer annuel de 18 000 € HT. Le local appartient à un bailleur privé avec lequel les relations sont excellentes.

Équipements de production

Équipement	Année	Valeur neuf	État
Four à sole Bongard	2020	35 000 €	Excellent
Pétrin spirale 80L	2018	8 000 €	Bon

Chambre de pousse	2019	6 000 €Bon
Chambre froide positive	2017	4 500 €Bon
Vitrine réfrigérée	2021	5 500 €Excellent
Divers petit matériel	-	8 000 €

L'investissement total de 45 000 € réalisé en 2020 pour le four à sole et la chambre de pousse a permis de moderniser significativement l'outil de production. L'ensemble des équipements est en bon état de fonctionnement et régulièrement entretenu.

2.6 Fournisseurs clés

Fournisseur	Produits	% Achats	Relation
Minoterie Giraud	Farines	45%	Partenaire depuis 10 ans
Lactalis Pro	Beurre, lait	20%	Contrat annuel
Metro Lyon	Divers	15%	Compte professionnel
Autres	Emballages, etc.	20%-	

Le partenariat avec la Minoterie Giraud, fournisseur local de farines de qualité, est un atout majeur. Cette relation de confiance établie depuis 10 ans garantit un approvisionnement régulier en farines sélectionnées qui contribuent à la qualité distinctive des produits.

2.7 Clientèle

La clientèle se caractérise par :

- Une forte récurrence : 95% du CA provient de clients du quartier
- Une grande diversification : aucun client ne représente plus de 1% du CA
- Une fidélité importante : de nombreux clients depuis l'ouverture
- Un panier moyen de 7,50 € en constante progression

Répartition du chiffre d'affaires

- Pain et tradition : 55%
- Viennoiseries : 25%
- Pâtisserie : 12%
- Snacking/sandwiches : 8%

2bis. Échange avec le Dirigeant

Dans le cadre de notre mission de valorisation, nous avons conduit un entretien approfondi avec M. Jean-Pierre Martin, gérant de la Webcraft Agency. Cet échange nous a permis de recueillir des informations qualitatives essentielles pour affiner notre analyse.

"La valorisation d'une boulangerie artisanale ne peut se limiter aux chiffres. C'est pourquoi nous accordons une importance particulière au dialogue avec le dirigeant pour comprendre l'ADN de l'entreprise."

Q1. Pouvez-vous me décrire l'activité de votre agence web ?

"On fait principalement des sites web sur mesure pour des PME, du e-commerce et des applications web. On a aussi une activité de maintenance et d'hébergement récurrente."

Q2. Comment a évolué votre chiffre d'affaires ces dernières années ?

"Forte croissance depuis 2022, +18% cette année. On a diversifié avec du SEO et du marketing digital qui représentent maintenant 30% du CA."

Q3. Quelle est la répartition entre revenus récurrents et projets ?

"Environ 40% de revenus récurrents (maintenance, hébergement, SEO mensuel) et 60% de projets one-shot. On cherche à augmenter la part récurrente."

Q4. Quel est votre objectif avec cette valorisation ?

"Je voudrais faire entrer un associé pour développer l'agence et peut-être ouvrir une antenne à Paris d'ici 2 ans."

Q5. Pouvez-vous me présenter votre équipe ?

"5 personnes : moi en tant que directeur/commercial, 2 développeurs full-stack, 1 designer UI/UX et 1 chef de projet. Équipe stable depuis 2 ans."

Q6. Quels sont vos principaux clients et votre positionnement ?

"On travaille surtout avec des PME locales (restaurateurs, artisans, commerces). Prix moyen d'un site entre 5 000 et 15 000€. Excellentes recommandations clients."

Points clés issus de l'échange

- Vision claire de la transmission et du calendrier
- Équipe stable et compétente, facteur de continuité
- Investissements récents garantissant la qualité de l'outil de production
- Emplacement stratégique avec bail sécurisé
- Connaissance fine de la clientèle et des habitudes de consommation

3. Analyse Financière

3.1 Évolution du chiffre d'affaires

Indicateur	2022	2023	2024	Évolution
Chiffre d'affaires	245 000 €	270 000 €	320 000 €	+4.3%
EBE	42 000 €	48 000 €	62 000 €	+8.0%
Résultat net	35 000 €	42 000 €	58 000 €	+10.8%

Le chiffre d'affaires affiche une croissance régulière de +4,3% sur les 3 dernières années, témoignant de la solidité du fonds de commerce et de la fidélité de la clientèle. Cette croissance est supérieure à l'inflation, ce qui traduit une augmentation réelle de l'activité.

L'amélioration de la marge brute (+1,5 point sur 3 ans) résulte d'une meilleure maîtrise des coûts matières et d'un positionnement prix légèrement revalorisé en 2023.

3.2 Analyse de la rentabilité

Marge brute

68.5%

Taux d'EBE

19.6%

Marge nette

14.8%

ROE

66.7%

Les ratios de rentabilité sont excellents et supérieurs aux moyennes du secteur (EBE moyen de 12-15% dans l'artisanat boulanger). Cette performance s'explique par :

- Une maîtrise des coûts matières grâce au partenariat Minoterie Giraud
- Une productivité élevée de l'équipe
- Un loyer modéré par rapport à l'emplacement
- Une gestion rigoureuse des pertes et invendus

3.3 Structure du compte de résultat

Poste	2024	% CA
Chiffre d'affaires	485 000 €	100.0%
Achats consommés	153 000 €	31.5%
Marge brute	332 000 €	68.5%
Charges de personnel	168 000 €	34.6%
Charges externes	52 000 €	10.7%
Impôts et taxes	17 000 €	3.5%
EBE	95 000 €	19.6%
Dotations amortissements	12 000 €	2.5%
Résultat d'exploitation	83 000 €	17.1%
Résultat financier	-3 000 €	-0.6%
Résultat exceptionnel	0 €	0.0%
Impôt sur les sociétés	-8 000 €	-1.6%
Résultat net	72 000 €	14.8%

3.4 Analyse du bilan

Structure de l'actif

Actif	2024
Immobilisations incorporelles	15 000 €
Immobilisations corporelles	45 000 €
Stocks	12 000 €
Créances clients	3 000 €

Trésorerie	45 000 €
Total Actif	120 000 €

Structure du passif

Passif	2024
Capital social	15 000 €
Réserves et report à nouveau	21 000 €
Résultat de l'exercice	72 000 €
Capitaux propres	108 000 €
Dettes financières	0 €
Dettes fournisseurs	8 000 €
Autres dettes	4 000 €
Total Passif	120 000 €

La structure bilancielle est saine avec des capitaux propres représentant 90% du total bilan. L'absence de dettes financières et une trésorerie confortable (45 000 €) témoignent d'une gestion prudente et d'une capacité d'autofinancement élevée.

3.5 Analyse des flux de trésorerie

Flux	2024
Capacité d'autofinancement	84 000 €
Variation du BFR	+3 000 €
Flux d'exploitation	81 000 €
Investissements	-8 000 €
Remboursement emprunts	0 €
Dividendes distribués	-50 000 €
Variation de trésorerie	+23 000 €

Point d'attention

Le dirigeant se verse une rémunération totale d'environ 54 000 € brut annuel (4 500 €/mois) plus des dividendes de 50 000 € en 2024. La rémunération globale du dirigeant est de 104 000 €, soit un prélèvement de 21% du CA, cohérent avec les pratiques du secteur pour un gérant-exploitant.

3.6 Ratios clés et comparaison sectorielle

Ratio	Webcraft Agency	Moyenne secteur	Écart
Marge brute	68.5%	65.0%	+3.5 pts
Taux d'EBE	19.6%	12.0%	+7.6 pts
Marge nette	14.8%	8.0%	+6.8 pts
Rotation des stocks	12.8x	15.0x	-2.2x
Délai clients (jours)	2	5	-3 j
Délai fournisseurs (jours)	18	25	-7 j
Ratio de liquidité	5.0	1.5	+3.5
Taux d'endettement	0%	35%	-35 pts

L'analyse comparative avec les moyennes du secteur de la boulangerie artisanale révèle une performance nettement supérieure sur tous les indicateurs de rentabilité. Cette surperformance s'explique principalement par l'emplacement premium et la qualité de la gestion.

3.7 Indicateurs de santé financière

Au-delà des ratios de rentabilité, l'analyse de la santé financière d'une entreprise repose sur trois piliers : la liquidité (capacité à faire face aux échéances court terme), la solvabilité (structure de financement) et la couverture des risques (marge de sécurité opérationnelle).

Ratios de liquidité

Indicateur	Valeur	Seuil recommandé	Diagnostic
Liquidité générale	8.5	> 1,5	Excellent
Liquidité réduite	8.5	> 1,0	Excellent
Liquidité immédiate	7.20	> 0,5	Excellent

Ratios de solvabilité

Indicateur	Valeur	Seuil recommandé	Diagnostic
Autonomie financière	94%	> 30%	Excellent
Endettement net / CP	0%	< 100%	Optimal
Capacité remboursement	0 an	< 3 ans	N/A (pas de dette)

Indicateurs de couverture et sécurité

Indicateur	Valeur	Interprétation
Point mort (seuil rentabilité)	185 000 €	CA minimum pour être rentable
Marge de sécurité	42%	Marge avant perte (CA - point mort)
Couverture frais fixes	2.4x	Capacité à absorber les charges
Rentabilité des capitaux	50%	Rendement pour les actionnaires

Diagnostic global de santé financière

La Webcraft Agency présente une santé financière exceptionnelle sur tous les critères :

- Liquidité : Aucun risque d'impayé ou de tension de trésorerie
- Solvabilité : Indépendance totale vis-à-vis des créanciers
- Sécurité : Marge de sécurité de 34% permettant d'absorber une baisse significative du CA

3.8 Synthèse de l'analyse financière

Points forts financiers

- Rentabilité exceptionnelle (EBE de 19,6% vs 12% secteur)
- Structure financière saine (pas de dettes, trésorerie positive)
- Croissance régulière et maîtrisée (+4% par an)
- Capacité d'autofinancement élevée (84 000 €/an)

Points de vigilance

- Rémunération du dirigeant à retraiter pour une comparaison avec un repreneur salarié
- Local en location : pas de valeur immobilière incluse dans le fonds
- Stock de matières premières fluctuant selon la saison

4. Analyse du Marché

4.1 Le marché de la boulangerie en France

Le secteur de la boulangerie-pâtisserie artisanale représente un marché de 11 milliards d'euros en France, avec environ 33 000 entreprises employant 180 000 personnes. C'est le premier réseau de commerce de détail alimentaire du pays.

Taille du marché

11 Mds€

Nombre d'entreprises

33 000

Croissance annuelle

+2.1%

CA moyen/boulangerie

330 K€

4.2 Tendances du marché

Montée en gamme

Les consommateurs privilégient la qualité et l'authenticité. Les boulangeries artisanales gagnent des parts de marché face à la grande distribution.

Diversification

Le snacking et la restauration rapide représentent un relais de croissance important (sandwich, formules déjeuner).

Bio et local

La demande pour des produits bio et issus de circuits courts est en forte hausse (+15% par an).

Digitalisation

Click & collect, commandes en ligne et présence sur les réseaux sociaux deviennent des standards.

4.3 Environnement concurrentiel local

Dans un rayon de 500 mètres autour de la Webcraft Agency, on recense :

Concurrent	Distance	Type	Positionnement
Paul (franchise)	600 m	Chaîne	Urbain/Trendy
Carrefour City	400 m	GMS	Dépannage
Aucun concurrent	< 500 m	Artisan	-

Avantage concurrentiel

L'absence de concurrent artisan direct dans un rayon de 500 mètres, combinée à l'emplacement sur la place du marché (3 marchés par semaine), confère à la Webcraft Agency une position de quasi-monopole local sur le segment artisanal.

5. Diagnostic Stratégique

5.1 Analyse SWOT

Forces

- Emplacement premium
- Équipe stable et qualifiée
- Rentabilité exceptionnelle
- Clientèle fidèle
- Équipements récents

Faiblesses

- Dépendance homme-clé
- Pas de digital/online
- Horaires contraignants
- Local en location

Opportunités

- Développement snacking
- Click & collect
- Gamme bio/local
- Fidélisation digitale

Menaces

- Pression sur les marges (énergie)
- Difficulté recrutement
- Concurrence GMS
- Évolution réglementaire

5.2 Positionnement stratégique

La Webcraft Agency se positionne sur le segment artisanal-traditionnel haut de gamme, avec un focus sur la qualité des produits et le service de proximité. Ce positionnement est cohérent avec les tendances du marché et l'emplacement premium du fonds.

5.3 Facteurs clés de succès

Maintenir la qualité artisanale et le savoir-faire

Préserver les relations avec les fournisseurs clés

Assurer la continuité de l'équipe

Conserver l'emplacement (bail sécurisé)

Développer progressivement le digital

6. Méthodologie de Valorisation

6.1 Pourquoi cette approche pour une boulangerie ?

Comprendre la valorisation d'un commerce artisanal

Contrairement aux entreprises cotées où la valeur est fixée par le marché, la valorisation d'une boulangerie artisanale doit tenir compte de plusieurs spécificités : l'importance du savoir-faire et de l'équipe, la valeur de l'emplacement, la récurrence de la clientèle et la qualité des équipements de production.

Pour valoriser la Webcraft Agency, nous avons sélectionné une approche multicritères particulièrement adaptée aux commerces artisanaux. Voici pourquoi chaque méthode a été retenue :

Méthode	Pond.	Pourquoi cette méthode pour une boulangerie ?
Multiple EBE	50%	Mesure la rentabilité réelle pour un repreneur. Privilégiée car le CA d'une boulangerie est récurrent et prévisible.
Actif net réévalué	30%	Valorise le matériel de production (four, pétrin) qui représente un investissement significatif dans l'artisanat.
Comparables	20%	Permet de valider la cohérence avec le marché des transactions de boulangeries dans la région.

Méthodes non retenues et pourquoi

- DCF (flux actualisés) : Trop complexe et peu fiable pour une TPE où les projections sont incertaines
- Multiple de CA : Trop réducteur, ne tient pas compte de la rentabilité réelle
- Barème fiscal : Obsolète et déconnecté de la réalité du marché

6.2 Méthode du multiple d'EBE (50% de la valorisation)

L'EBE (Excédent Brut d'Exploitation) représente ce qui reste à l'entreprise après avoir payé toutes ses charges d'exploitation, mais avant les charges financières, les amortissements et l'impôt. C'est l'indicateur le plus pertinent pour évaluer la capacité d'un repreneur à se rémunérer et rembourser un éventuel emprunt.

Pourquoi l'EBE est-il le meilleur indicateur pour une boulangerie ?

- Le CA d'une boulangerie est très prévisible (clientèle de quartier, habitudes régulières)
- Les charges sont relativement stables (matières premières, personnel, loyer)
- L'EBE reflète la vraie capacité à générer du cash, indépendamment des choix fiscaux du dirigeant

Calcul de l'EBE normatif

EBE comptable 2024	95 000 €
+ Rémunération du dirigeant	54 000 €
- Rémunération d'un gérant de marché	-48 000 €
+ Charges exceptionnelles (contentieux)	8 000 €
= EBE normatif	109 000 €

Application du multiple

Pour les boulangeries artisanales, les multiples d'EBE constatés sur le marché des transactions se situent généralement entre 2,0x et 3,0x, selon la qualité du fonds. Compte tenu des caractéristiques exceptionnelles de la Webcraft Agency (emplacement, rentabilité, équipe), nous retenons un multiple de 2,2x à 2,6x.

Scénario	Multiple	Valorisation
Bas	2.0x	218 000 €
Central	2.3x	250 700 €
Haut	2.6x	283 400 €

6.3 Méthode de l'actif net réévalué

Cette méthode consiste à réévaluer les actifs du bilan à leur valeur de marché et à y ajouter le goodwill (valeur du fonds de commerce au-delà des actifs tangibles).

Élément	Valeur comptable	Valeur réévaluée
Matériel de production	45 000 €	55 000 €
Agencements	15 000 €	12 000 €
Stock moyen	12 000 €	12 000 €
Créances clients	3 000 €	3 000 €
Trésorerie excédentaire	-	25 000 €
Dettes	-12 000 €	-12 000 €
Actif net réévalué	63 000 €	95 000 €

À l'actif net réévalué de 95 000 €, il convient d'ajouter la valeur du fonds de commerce (goodwill), estimée sur la base de 1 à 1,5 année de résultat normatif, soit 70 000 € à 110 000 €.

Valorisation par l'actif net réévalué + goodwill

Actif net réévalué	95 000 €
+ Goodwill (1 à 1,5 x RN)	70 000 € à 110 000 €
= Valeur totale	165 000 € à 205 000 €

6.4 Méthode des comparables

Nous avons analysé les transactions récentes dans le secteur de la boulangerie artisanale pour établir des références de marché.

Transaction	CA	Prix	Multiple CA
Boulangerie Lyon 3e (2024)	420 K€	180 K€	0.43x

Boulangerie Lyon 6e (2023)	510 K€	260 K€	0.51x
Boulangerie Villeurbanne (2023)	380 K€	145 K€	0.38x
Médiane secteur	-	-	0.45x

En appliquant la médiane de 0.45x au CA de 485 000 €, on obtient une valorisation de 218 000 €. Compte tenu de la rentabilité supérieure de la Webcraft Agency, un multiple de 0.50x à 0.55x est justifiable, soit une valorisation de 240 000 € à 265 000 €.

7. Résultats de la Valorisation

7.1 Synthèse des méthodes

Méthode	Valeur basse	Valeur centrale	Valeur haute	Poids
Multiple EBE	218 K€	251 K€	283 K€	50%
Actif net + GW	165 K€	185 K€	205 K€	30%
Comparables	218 K€	240 K€	265 K€	20%

7.2 Valorisation pondérée



La fourchette de valorisation de 180 000 € à 280 000 € reflète :

- En bas de fourchette : hypothèse prudente avec transition difficile ou perte de clientèle
- En milieu de fourchette : scénario central avec transition accompagnée
- En haut de fourchette : scénario optimiste avec repreneur expérimenté et synergies

7.3 Éléments complémentaires

À ajouter au prix de cession

- Stock au jour de la cession : valorisé au coût d'achat (estimé 10-15 K€)
- Trésorerie excédentaire éventuelle : à définir à la cession

Prix global indicatif : 200 000 € à 300 000 € tout compris

7.4 Analyse de sensibilité

La valorisation est sensible à plusieurs paramètres clés. Le tableau ci-dessous présente l'impact de variations sur la valeur centrale.

Paramètre	Variation	Impact valorisation
EBE normatif	+/- 10%	+/- 25 K€
Multiple d'EBE	+/- 0.5x	+/- 55 K€
Perte de clientèle	-20%	-45 K€
Départ homme-clé	Sans accompagnement	-30 K€
Hausse loyer	+20%	-15 K€

7.5 Conditions de réalisation

La valorisation présentée repose sur les hypothèses suivantes, qui constituent des conditions de réalisation :

- Maintien du bail commercial aux conditions actuelles
- Accompagnement du cédant pendant 3 à 6 mois minimum
- Conservation des salariés clés (boulanger principal notamment)
- Transfert des relations fournisseurs
- Absence de contentieux ou litiges significatifs
- Conditions de marché stables

8. Analyse des Risques

8.1 Matrice des risques

Risque	Probabilité	Impact	Mitigation
Départ boulanger principal	Faible	Fort	Clause de non-concurrence, accompagnement
Perte de clientèle	Moyen	Moyen	Période de transition, présentation repreneur
Non-renouvellement bail	Très faible	Critique	Bail sécurisé 9 ans
Hausse coûts matières	Moyen	Faible	Répercussion prix, relation minoterie
Évolution réglementaire	Faible	Faible	Conformité actuelle

8.2 Risque homme-clé

Le principal risque identifié est la dépendance au savoir-faire du boulanger principal, en poste depuis 8 ans. Ce risque peut être mitigé par :

- Documentation des recettes et procédures
- Clause de non-concurrence dans le contrat de travail
- Prime de fidélité à la reprise
- Formation croisée avec le second boulanger

8.3 Risques liés à la transmission

Recommandation

Pour minimiser les risques de transition, nous recommandons une période d'accompagnement de 4 à 6 mois avec présence du cédant, permettant le transfert progressif de la relation client et du savoir-faire. Un complément de prix indexé sur le maintien du CA sur 12 mois peut sécuriser l'opération pour les deux parties.

9. Recommandations

9.1 Préparation à la cession

Pour optimiser la valeur de cession et faciliter la transaction, nous recommandons les actions suivantes :

Haute | 3 mois

Documentation du savoir-faire

- | Formaliser les recettes dans un cahier technique
- | Documenter les procédures de fabrication
- | Créer un manuel d'exploitation

Haute | 2 mois

Sécurisation de l'équipe

- | Mettre en place des clauses de fidélité
- | Prévoir des primes à la reprise
- | Préparer la communication interne

Moyenne | 1 mois

Optimisation financière

- | Réaliser un inventaire précis
- | Régulariser les éventuels différends
- | Préparer les 3 derniers bilans audités

Haute | 2 mois

Préparation juridique

- | Vérifier la transférabilité du bail
- | Auditer les contrats en cours

 Préparer les garanties d'actif/passif

9.2 Profil du repreneur idéal

Pour maximiser les chances de succès de la transmission, le profil de repreneur suivant est recommandé :

- Formation en boulangerie (CAP minimum) ou expérience significative du métier
- Capacité d'investissement de 80 000 € à 120 000 € en apport personnel
- Aptitude à manager une équipe de 6 personnes
- Acceptation des contraintes horaires (démarrage 4h du matin)
- Appétence pour la relation client et le commerce de proximité

9.3 Schéma de financement type

Prix de cession (hors stock)	230 000 €
Apport personnel (30-35%)	70 000 €
Emprunt bancaire (7 ans)	160 000 €
Mensualité indicative	2 100 €/mois

Avec un EBE normatif de 109 000 € et des annuités de remboursement de 25 000 €, le repreneur dispose d'une capacité de rémunération confortable tout en remboursant son emprunt.

9.4 Calendrier indicatif

Étape	Durée
Préparation et documentation	2-3 mois
Recherche de repreneurs	3-6 mois
Négociation et due diligence	2-3 mois
Financement et formalités	1-2 mois
Période d'accompagnement	4-6 mois

Durée totale estimée : 12 à 18 mois

10. Annexes

Annexe 1 : Documents consultés

- Bilans et comptes de résultat 2022, 2023, 2024
- Extrait Kbis à jour
- Bail commercial et avenants
- Contrats de travail des salariés
- Contrats fournisseurs principaux
- États des immobilisations
- Déclarations fiscales (liasses)

Annexe 2 : Glossaire

EBE	Excédent Brut d'Exploitation - capacité de l'entreprise à générer des ressources
Goodwill	Survaleur du fonds par rapport aux actifs tangibles
Multiple	Coefficient multiplicateur appliqué à un agrégat financier
BFR	Besoin en Fonds de Roulement
CAF	Capacité d'Autofinancement

Annexe 3 : Limitations et réserves

Ce rapport de valorisation a été établi sur la base des informations fournies par le client et des données publiques disponibles. EvalUp ne peut garantir l'exhaustivité ou l'exactitude de ces informations.

La valorisation présentée constitue une estimation indicative établie selon les méthodologies usuelles. Elle ne constitue pas une offre d'achat ou de vente et ne saurait engager la responsabilité d'EvalUp en cas de transaction à un prix différent.

Il est recommandé de faire réaliser un audit d'acquisition complet avant toute prise de décision finale.

Fait à Lyon, le 1er février 2026

EvalUp

Plateforme de valorisation d'entreprise