

Comment estimer la valeur d'une entreprise ?

1. La méthode la plus simple se base sur la projection des résultats espérés :

On estime combien l'entreprise dégagera de marge au bout d'un an, de deux ans, de trois ans, etc.

A partir de ces chiffres, on pose la question: combien est-on prêt à payer pour cela ?

Combien est-on prêt à payer aujourd'hui pour une entreprise qui peut dégager un bénéfice B1 dans un an, B2 dans deux ans, B3 dans trois ans, etc.

2. Regarder à combien se montent des transactions similaires.

Combien se vend une entreprise du même secteur et de la même taille ?

Cela permet de cerner une fourchette de prix raisonnables, fourchette généralement basée sur le chiffre d'affaires (par exemple entre 0,8 et 1,5 fois le chiffre d'affaires). Mais les sociétés « internet » ont fait exploser tous les modèles.

3. Evaluer les actifs de l'entreprise.

Après x années d'activité, celle-ci possède des clients, une image, du matériel, des machines, du personnel, des processus, une organisation, des brevets ou des locaux.

Combien cela coûterait-il en temps et en argent si l'on devait tout reconstruire ?

4. Enfin, la pratique la plus courante consiste à établir une moyenne pondérée des différents facteurs.

La moyenne pondérée regroupera ainsi différentes sensibilités et semblera « aussi logique » que possible, même si en matière de valorisation d'entreprise il n'existe aucune logique possible car la valeur est souvent basée sur des critères essentiellement immatériels.