

V comme ... Valorisation

La valorisation d'une entreprise est une action qui consiste à en estimer la valeur. Autrement dit, si cette entreprise était à vendre, quel serait la somme à déboursier pour l'acquérir.

Il s'agit donc d'une chose importante surtout si des investisseurs veulent mettre de l'argent dans l'entreprise car de sa valorisation va dépendre le nombre de parts qu'ils vont obtenir en échange et la plus-value qu'ils pourront en retirer le jour où ils revendront leurs parts.

La valorisation de l'entreprise qu'est ce que cela signifie ?

Concrètement, pour réaliser la valorisation de son entreprise il y a trois méthodes principales :

- la méthode des multiples, qui consiste à prendre un multiple de l'EBE ou du CA, équivalent à celui observé lors de transactions récentes intervenues dans le même secteur d'activité
- la méthode des comparables boursiers, qui s'appuie sur une comparaison avec une transaction récemment observée sur les marchés boursiers d'une société oeuvrant dans le même secteur d'activité
- la méthode des flux de trésorerie actualisés (DCF en anglais) qui consiste à déterminer la valeur actuelle des flux de trésorerie nets futurs de l'entreprise en utilisant un taux d'actualisation qui reflète les risques inhérents à ces flux

Cas pratique

En pratique, si votre entreprise évolue dans un secteur classique (entreprise du bâtiment, commerce, etc.), il est assez aisé d'utiliser la première méthode car il existe un grand nombre d'entreprises dans ce secteur.

Si vous avez une entreprise assez importante, même non cotée, vous pouvez toujours utiliser la seconde méthode car elle évolue dans un secteur où des entreprises cotées peuvent exister.

ABECEDAIRE PRATIQUE DE L'ENTREPRENEUR

En revanche, si vous avez une entreprise évoluant dans un secteur récent ou que vous proposez un modèle économique complètement disruptif, les deux premières méthodes ne sont pas utilisables et seule la troisième méthode convient.

C'est d'ailleurs là toute la difficulté de l'exercice car l'évaluation d'une entreprise de ce type est essentiellement basée sur un prévisionnel tandis que les deux autres utilisent largement son historique.

L'autre point est lié à la nature même de l'entreprise évaluée. En effet, si elle se trouve dans un secteur complètement innovant, la construction d'un prévisionnel est assez complexe et soumis à de forts aléas.

Enfin, il ne faut pas oublier une chose fondamentale. Si vous faites évaluer votre entreprise, c'est en général pour pouvoir déterminer le nombre de parts que des investisseurs obtiendront en investissant dans celle-ci.

Or, leur objectif est généralement de réaliser une plus-value la plus forte possible de leur investissement en revendant leurs parts quelques années plus tard. Ainsi, si vous valorisez votre entreprise à un niveau trop bas, ils auront plus de chances de faire une plus-value élevée, mais pour une somme donnée investie ils auront plus de parts, donc vous en aurez moins.

En revanche, si vous valorisez votre entreprise à un niveau trop élevé, vous devrez la faire croître très rapidement et fortement pour qu'elle soit valorisée fortement au moment de la sortie de ces investisseurs, tout cela pour qu'ils puissent obtenir une plus-value importante. Ce n'est pas un problème en soi, mais cela montre les limites du système car votre croissance étant par nature totalement théorique puisque vous êtes sur un secteur innovant, vous risquez de ne pas atteindre les objectifs indiqués dans le prévisionnel ...

Alors, comment bien réaliser une valorisation

La meilleure solution reste de faire faire la valorisation de votre entreprise par un tiers indépendant et surtout pas par votre futur investisseur qui va avoir tendance à la minorer pour pouvoir potentiellement réaliser une plus-value forte !