

Où se situe votre entreprise aujourd'hui ?

Autodiagnostic de valorisation — rapport établi le 24 septembre 2026

Entreprise exemple

SIRET masqué · SAS · Activités spécialisées, scientifiques et techniques

62 / 96

SCORE GLOBAL DE PRÉPARATION

Préparation engagée, chantiers encore ouverts.

Pilier 1 — Sweat Equity

22/32

La valeur invisible est-elle documentée ?

Pilier 2 — Management & processus

22/32

L'entreprise fonctionne-t-elle sans moi ?

Pilier 3 — Nouveaux chantiers

18/32

Ma croissance future est-elle démontrable ?

TOTAL DES DÉVALORISATIONS ESTIMÉES

- 685 000 €

soit -17,1 % de la valeur théorique des capitaux propres, estimée à 4 010 000 € (valeur centrale)

PILIER NOUVEAUX CHANTIERS LE PLUS FAIBLE

Le gestionnaire prudent

Vous pilotez une organisation solide, mais vous n'avez formalisé ni votre présence sur le marché ni votre trajectoire future. Votre entreprise se vend sur son passé : la valeur des trois prochaines années revient intégralement au repreneur.

Séquence conseillée

Documenter le pipeline et la récurrence, moderniser l'acquisition, écrire le plan à trois ans.

Fiche d'identité et contexte chiffré

Les éléments d'identification proviennent du répertoire public des entreprises ou de votre saisie. Les montants sont ceux que vous avez déclarés ; ils n'ont fait l'objet d'aucun retraitement comptable.

IDENTIFICATION

Raison sociale	Entreprise exemple
SIRET	Masqué
Forme juridique	SAS
Activité	Activités spécialisées, scientifiques et techniques
Secteur de référence	Activités spécialisées, scientifiques et techniques
Effectif	1 ou 2 salariés
Date de création	Plus de 10 ans
Implantation	Masquée
Dirigeant principal	Masqué — Président de SAS

CONTEXTE DÉCLARÉ

Chiffre d'affaires	1 210 366 €
Excédent brut d'exploitation	933 957 €
Dette financière nette	-3 796 €
Capitaux propres — actif net	4 155 695 €
Résultat net	1 015 305 €
Dotations aux amortissements	14 467 €
Effectif salarié	2
Part du premier client	15 % du chiffre d'affaires
Horizon de transmission	3 à 5 ans

Vos scores, pilier par pilier

Un score inférieur à 16 sur 32 signale un chantier prioritaire : c'est là que se trouve, le plus probablement, votre décote silencieuse actuelle. Le détail des réponses figure en annexe.

Pilier 1 — Sweat Equity

22/32

Pilier partiellement engagé — les fondations existent, la démonstration reste à faire.

Pilier 2 — Management & processus

22/32

Pilier partiellement engagé — les fondations existent, la démonstration reste à faire.

Pilier 3 — Nouveaux chantiers

18/32

Pilier partiellement engagé — les fondations existent, la démonstration reste à faire.

CROISER LES TROIS SCORES : LA SÉQUENCE RECOMMANDÉE

COMBINAISON DE SCORES	RISQUE PRINCIPAL EN NÉGOCIATION	SÉQUENCE RECOMMANDÉE
Sweat Equity faible et Management faible	Décote cumulée : valeur non documentée et dépendance au dirigeant	Chiffrer le capital-sueur, puis engager le management relais
Sweat Equity faible et Nouveaux chantiers faibles	Dossier de cession peu convaincant malgré une entreprise saine	Chiffrer le capital-sueur, puis moderniser l'acquisition commerciale
Management faible et Nouveaux chantiers faibles	Décote de dépendance forte, croissance non démontrable	Management relais, puis démonstration de la croissance
Les trois piliers faibles	Risque de décote sévère sur l'ensemble du dossier	Le management relais en priorité absolue : seul chantier qui débloque les deux autres

Aucun pilier — ou un seul — sous le seuil

Risque maîtrisé : l'enjeu se déplace vers la preuve

Data room et equity story, avant l'audit d'acquisition

Estimation indicative de la valeur en jeu

Une fourchette d'ordre de grandeur obtenue en croisant les méthodes d'évaluation applicables aux chiffres que vous avez déclarés, puis ajustée des décotes et primes que vos réponses laissent apparaître. Ce n'est pas une valorisation : c'est la mesure de l'écart entre ce que votre entreprise vaudrait préparée, et ce qu'elle vaudrait présentée en l'état.

MÉTHODES CROISÉES

Discounted Cash Flows pondération 25 % Flux normatif 309 161 € (60 % de l'EBE, plafond M&A), actualisé à 10,5 %, croissance des flux 2 %/an sur 5 ans puis 2 % à l'infini, plus trésorerie nette 3 796 €	2 810 000 € – 5 200 000 €
Multiple d'EBITDA pondération 20 % EBE 515 268 € × 6,5× (de 5× à 8× selon le scénario), plus trésorerie nette 3 796 €	2 580 000 € – 4 130 000 €
Goodwill / Survaleur (UEC) pondération 15 % Superprofit 419 952 € (RN diminué de 8,5 % de l'actif net corrigé), capitalisé à 16 % sur 7 ans, ajouté à l'actif net corrigé	5 320 000 € – 6 610 000 €
Multiple d'EBIT pondération 10 % Résultat d'exploitation 498 730 € × 7× (de 5,5× à 9×), plus trésorerie nette 3 796 €	2 750 000 € – 4 490 000 €
Transactions comparables pondération 10 % EBE 515 268 € × médiane des transactions du secteur 6,8× (prime de contrôle incluse), plus trésorerie nette 3 796 €	2 700 000 € – 4 320 000 €
Actif Net Comptable Corrigé pondération 7 % Actif net comptable, sans plus-values latentes documentées (coefficient 100 %, de 95 à 120 % selon le scénario)	3 950 000 € – 4 990 000 €
Price Earnings Ratio pondération 5 % RN 773 186 € × PER sectoriel 14×, décote de liquidité PME de 30 % (40 % à 20 % selon le scénario)	5 570 000 € – 9 900 000 €
Multiple de chiffre d'affaires pondération 5 % CA 759 730 € × 0,9× (de 0,6× à 1,5×), plus trésorerie nette 3 796 €	460 000 € – 1 140 000 €
Actif Net Comptable pondération 3 % Capitaux propres 4 155 695 €	4 160 000 €

Fourchette théorique avant ajustements	3 260 000 € – 5 020 000 €
Valeur centrale 4 010 000 € : moyenne pondérée de 9 méthodes, bornée par les scénarios pessimiste et optimiste — soit 7,77× l'EBE en VE Barème : Services aux entreprises — multiple d'EBITDA 5× à 8× · écart minimal ± 10 % (indice de confiance 4/5)	

DÉCOMPOSITION DES AJUSTEMENTS

	EFFET	EN EUROS
Dépendance au dirigeant — pilier Management (22/32)	-10,4 %	- 415 000 €
Valeur invisible non documentée — pilier Sweat Equity (22/32)	-5 %	- 200 000 €
Croissance non démontrable — pilier Nouveaux chantiers (18/32)	-1,7 %	- 67 000 €
Concentration client — premier client à 15 % du chiffre d'affaires	0 %	0 €

Total des dévalorisations**-17,1 %****- 685 000 €****TOTAL DU DIAGNOSTIC**

Note globale de préparation

62 / 96

Valeur des capitaux propres avant ajustements, valeur centrale

4 010 000 €

Total des dévalorisations

- 685 000 €**Valeur des titres retenue, valeur centrale****3 320 000 €**

Fourchette ajustée des capitaux propres

2 710 000 € – 4 170 000 €

Valeur d'entreprise implicite, dette financière nette réintégrée

3 320 000 €

Valeur atteignable après préparation des trois piliers

4 410 000 €**ENJEU DE VOTRE PRÉPARATION****1 080 000 €**

Écart entre la valeur en l'état et la valeur d'une entreprise préparée

Montants arrondis : la somme des lignes peut s'écarter du total de quelques milliers d'euros. Les effets en euros sont calculés sur la valeur centrale théorique des capitaux propres.

Document indicatif, non contractuel. Les multiples, taux d'actualisation et taux de capitalisation utilisés sont des ordres de grandeur observés sur le marché des PME françaises non cotées ; ils sont appliqués à des montants déclarés, sans retraitement ni vérification, et ne tiennent compte ni de vos contrats, ni de votre marché local. Une valeur opposable en négociation suppose la même démarche multi-méthodes conduite sur des comptes retraités et documentés.

Votre plan des 90 prochains jours

Les six chantiers issus de vos réponses les plus faibles, ordonnés par effet sur la valeur. Chacun porte son échéance et l'indicateur qui prouvera qu'il a réellement avancé.

1

Attribuer un référent salarié à chaque client pesant plus de 5 % du chiffre d'affaires, et l'introduire formellement.

Un acquéreur qui constate que les cinq premiers clients ne connaissent que vous achète un risque de fuite, pas un portefeuille.

PILIER MANAGEMENT & PROCESSUS · ÉCHÉANCE 60 JOURS · NOTE ACTUELLE 1/4
INDICATEUR DE SUIVI : Part du CA couverte par un référent autre que le dirigeant

2

Rédiger les cinq procédures qui portent l'essentiel de la marge, dans leur version d'usage réel et non théorique.

Ce qui n'est pas écrit part avec vous. Chaque procédure formalisée réduit d'autant la durée d'accompagnement exigée après la vente.

PILIER SWEAT EQUITY · ÉCHÉANCE 60 JOURS · NOTE ACTUELLE 1/4
INDICATEUR DE SUIVI : Procédures critiques rédigées et appliquées

3

Bâtir un plan de conquête ciblé permettant de faire passer le premier client sous le seuil des 20 %.

La concentration client est la décote la plus mécanique et la moins discutable de toute la négociation.

PILIER NOUVEAUX CHANTIERS · ÉCHÉANCE 90 JOURS · NOTE ACTUELLE 1/4
INDICATEUR DE SUIVI : Part du CA du premier client, en %

4

Réunir trois sources externes — fédération professionnelle, statistiques publiques, étude sectorielle — documentant la dynamique du segment.

Un acquéreur paie une trajectoire, pas une situation. Encore faut-il pouvoir la sourcer autrement que par conviction personnelle.

PILIER NOUVEAUX CHANTIERS · ÉCHÉANCE 30 JOURS · NOTE ACTUELLE 1/4
INDICATEUR DE SUIVI : Sources externes citables

5

Formaliser une délégation de pouvoirs écrite : trois domaines, seuils d'engagement, périmètre décisionnel.

Déléguer l'exécution ne suffit pas : c'est la délégation de la décision que l'acquéreur teste, et son absence est la première cause de décote de dépendance.

PILIER MANAGEMENT & PROCESSUS · ÉCHÉANCE 60 JOURS · NOTE ACTUELLE 2/4
INDICATEUR DE SUIVI : Décisions engagées sans validation du dirigeant, par mois

6

Programmer et tenir une absence test de deux semaines pleines, sans intervention, puis relever précisément ce qui a bloqué.

C'est le test le plus dur et le plus révélateur. Un dirigeant indispensable devra rester, et sera payé pour cela — pas pour son entreprise.

PILIER MANAGEMENT & PROCESSUS · ÉCHÉANCE 90 JOURS · NOTE ACTUELLE 2/4
INDICATEUR DE SUIVI : Sollicitations reçues pendant l'absence test

Un autodiagnostic n'a de valeur que répété. Reprenez cette grille dans six mois, consignez les trois scores dans un tableau de suivi daté, et vérifiez que chaque chantier engagé se traduit par une progression mesurable plutôt que par une bonne intention sans effet.

Annexe — vos 24 réponses

Échelle : 1 pas du tout · 2 amorcé · 3 en grande partie · 4 totalement acquis.

Pilier 1 — Sweat Equity

22/32

Mon réseau commercial et mes relations clés sont documentés par écrit.	3/4
J'ai calculé le coût d'opportunité de mon engagement personnel depuis la création.	4/4
La fidélité et l'ancienneté de mes clients sont chiffrées et traçables.	2/4
Mon savoir-faire technique est formalisé dans des procédures écrites.	1/4
L'écart entre ma rémunération réelle et une rémunération de marché est documenté année par année.	2/4
Mes apports en nature, avances et comptes courants d'associé sont tracés et justifiés.	3/4
Les actifs immatériels (marque, méthodes, base clients, licences, agréments) sont inventoriés.	4/4
Je peux présenter à un tiers une chronologie datée de ce que j'ai construit.	3/4

Pilier 2 — Management & processus

22/32

Un second niveau de management peut prendre des décisions sans me consulter.	2/4
Les relations avec mes clients clés ne reposent pas uniquement sur moi.	1/4
Je pourrais m'absenter trois mois sans que l'activité ne s'en ressente.	2/4
Mes comptes distinguent ma rémunération personnelle du résultat opérationnel.	3/4
Les processus critiques (devis, production, achats, facturation) sont écrits et suivis par d'autres que moi.	4/4
Un tableau de bord mensuel existe, et il est lu par l'équipe, pas seulement par moi.	4/4
Aucun poste critique ne repose sur une seule personne.	3/4
Contrats, assurances, conformité et litiges sont à jour et centralisés.	3/4

Pilier 3 — Nouveaux chantiers

18/32

J'ai un pipeline commercial documenté et prévisible, pas seulement des habitudes.	2/4
Ma présence digitale et ma marque génèrent des opportunités sans prospection active.	2/4
Ma clientèle est diversifiée : aucun client ne dépasse 20 % du chiffre d'affaires.	1/4
Je peux démontrer une dynamique de marché favorable sur mon segment.	1/4
Une part récurrente ou contractualisée du chiffre d'affaires est identifiée et mesurée.	2/4
Des outils numériques (CRM, ERP, automatisation, IA) produisent des données exploitables.	3/4
Un plan de développement à trois ans, chiffré et argumenté, existe par écrit.	3/4
Ma démarche extra-financière (RSE) est engagée et documentée.	4/4