

Valoriser une PME

Méthodes, multiples et passage de la valeur d'entreprise au prix

Combien vaut mon entreprise ? La question arrive tôt et la réponse se construit : des méthodes, des références de marché, puis une négociation. Une valeur n'est pas un prix. Panorama des méthodes utilisées pour les PME et des ordres de grandeur du marché.

L'essentiel

- Pour une PME, la méthode des multiples d'EBITDA domine, recoupée par les flux de trésorerie actualisés et l'actif net réévalué.
- Le multiple dépend du secteur, de la taille, de la récurrence et de la dépendance au dirigeant autant que des comptes.
- La valeur d'entreprise n'est pas le prix des titres : dette nette, BFR normatif et compléments de prix font la différence.

Trois familles de méthodes, une convergence à rechercher

Les multiples

Comparaison avec des transactions récentes et des sociétés cotées du même secteur. Le multiple de l'EBITDA est la référence ; l'EBIT sert quand les investissements pèsent, le chiffre d'affaires quand la rentabilité n'est pas encore là.

Il s'applique à un EBITDA normalisé, jamais au résultat brut des comptes.

Les flux actualisés (DCF)

La valeur est la somme des flux de trésorerie futurs, actualisés à un taux qui reflète le risque : 10 à 15 % pour une PME, plus une valeur terminale.

Très sensible aux hypothèses du business plan et au taux retenu. Utile pour une société en croissance, en retournement ou sans comparables.

L'approche patrimoniale

Actif net comptable réévalué, augmenté le cas échéant d'un goodwill. Pertinente pour les sociétés à forte composante immobilière ou financière, les holdings, les activités peu rentables.

Donne souvent un plancher de valeur, rarement le prix d'une entreprise rentable.

Les repères de marché

L'Argos Index mesure chaque trimestre le multiple médian payé pour les PME et ETI non cotées de la zone euro valorisées de 15 à 500 M€. Décote de taille à appliquer, les plus petites PME se valorisent moins.

Segment	Multiple de l'EBITDA
Mid-market européen, médiane (Argos Index, T2 2026)	8,8 x l'EBITDA
Acquéreurs industriels (même indice)	7,9 x
Fonds d'investissement (même indice)	10,2 x
Opérations conclues sous 7 x l'EBITDA (même indice)	27 % des opérations
PME de 1 à 50 M€ de valeur (observation Equideals)	le plus souvent 4 à 7 x, selon le secteur et la récurrence

Source : Argos Index mid-market, 2e trimestre 2026 (Argos Wityu et Epsilon Research). Ordre de grandeur PME : observation Equideals sur ses opérations, à adapter à chaque dossier.

Ce qui fait le multiple

Le secteur et sa dynamique. Croissance, barrières à l'entrée, cyclicité : les multiples s'étagent de 1 à 3 d'un secteur à l'autre.

La taille. À secteur égal, une PME se traite moins cher qu'une ETI : moins de liquidité, plus de risque de dépendance. C'est la décote de taille.

La qualité du résultat. Part de chiffre d'affaires récurrent, niveau et stabilité des marges, saisonnalité, conversion de l'EBITDA en trésorerie.

La dépendance. Au dirigeant, à quelques clients, à un fournisseur ou à une personne clé : chaque dépendance se paie dans le multiple ou dans les garanties.

La qualité de l'information. Comptes audités, reporting mensuel, prévisions tenues : l'acquéreur paie la visibilité.

Le marché du moment. Taux d'intérêt, appétit des fonds et des industriels, concurrence entre acquéreurs : la même entreprise ne vaut pas la même chose à deux ans d'écart.

Normaliser l'EBITDA avant de le multiplier

La rémunération du dirigeant ramenée au prix de marché d'un dirigeant salarié, dans un sens comme dans l'autre.

Les loyers et frais de structure alignés sur les conditions de marché quand les murs ou des services sont détenus par le dirigeant.

Les éléments non récurrents litiges, indemnités, dépenses personnelles, lancement d'une activité abandonnée, mais aussi subventions ponctuelles, reprises de provisions et plus-values de cession d'actifs : neutralisés.

Les investissements différés et la sous-traitance un parc vieillissant ou des effectifs sous-dimensionnés se paient plus tard : l'acquéreur les anticipe.

De la valeur d'entreprise au prix des titres

Société valorisée 8 fois un EBITDA normalisé de 2,5 M€ ; montants entre parenthèses en déduction ; chaque ligne se discute.

En M€	Montant
Valeur d'entreprise (8 x EBITDA)	20,0
Dettes financières : emprunts, crédit-bail	(4,0)
Trésorerie et placements	1,0
Provisions assimilées à de la dette : litiges, engagements de retraite	(0,5)
Dividendes votés, non encore versés	(0,3)
BFR à la date de référence supérieur au niveau normatif	0,2
Valeur des titres, prix payé aux actionnaires	16,4

Une valeur, plusieurs prix

La valeur se calcule, le prix se négocie. Le processus de cession, par la concurrence qu'il organise, fait souvent plus pour le prix que la méthode retenue. Le moment aussi : trois exercices de croissance rentable et un marché actif définissent une fenêtre favorable.

La structure du prix compte autant que son montant : part payée au closing, complément de prix (earn-out), crédit vendeur, réinvestissement du cédant aux côtés de l'acquéreur, garanties demandées.

Thibaut Régnier-Vigouroux, Associé

Pour aller plus loin sur equideals.fr

Fiches thématiques : Le vocabulaire du M&A · Les 4 clés pour bien vendre son entreprise (La Lettre E Numéro 1) · Ce que les acquéreurs regardent en premier (La Lettre E Numéro 5).

Une idée de la valeur de votre entreprise ? Une valorisation indicative se construit en quelques jours à partir des comptes et d'un échange sur l'activité. Parlons-en, en toute confidentialité.