

Méthode d'évaluation de la performance économique

Évaluation Standard

L'évaluation comprend trois étapes

1. Recueil des informations comptables et extra comptables
2. Application des modèles
3. Choix des pondérations et des ajustements marché

1 - Recueil des informations

Données comptables

Vous saisissez les informations à partir de la liasse fiscale.

Les données sont retraitées pour ne pas tenir compte de la production de R&D stockée dans le résultat d'exploitation. Il en va de même dans la situation nette.

L'EBITDA est calculé en conséquence sans tenir compte de la production de R&D stockée ni des amortissements incorporels.

L'effort annuel de R&D est estimé à trois fois le montant du CIR.

Données Extra comptables

Vous renseignez la croissance prévue du CA pour l'année N+1.

Vous renseignez la ventilation du CA par nature

- **Services récurrent/ abonnement**

Il s'agit de revenu garantis par un contrat pluriannuel (location de licence ou de services hébergés) . Ce sont les services généralement appelés « SAAS ».

L'aspect récurrent par contrat donnera de la valeur à ce service dans certains modèles de valorisation.

- **Cession de licence ou droit d'usage**

Licence logicielle ou droit d'usage indéfini. Le client paye en une fois ce service pour acquérir ce droit. Le plus souvent il paye ensuite un service de support ou de maintenance dont le montant annuel sera considéré comme « service récurrent »

- **Prestation d'expertise non récurrent**

Il s'agit de prestation de service d'experts (à tarifs journaliers élevée). Par exemple des prestations de consultant en stratégie ou consultant recherchés dans un domaine d'expertise pointu. Les prestations peuvent être en régie ou au forfait. La récurrence n'est pas assurée par un contrat pluriannuel.

- **Services non récurrents**

Il s'agit de mise à disposition de personnel à des prix soumis à la concurrence. C'est souvent de la délégation de personnel supplétifs, ou de de la sous-traitance de capacité ou de compétence. Sur le site du client ou non.

C'est ce qu'on désigne quelquefois par du « Body shopping ». Les tarifs journaliers sont beaucoup moins élevés que dans le cas précédent.

La ventilation entre ces 4 modes de facturation caractérise le mode de relation avec vos clients. Cette répartition du CA caractérise votre « Business Model »

2- Application des modèles

Les données sont utilisées pour alimenter les différents modèles

- Modèles patrimoniaux valorisant la situation acquise de la société et ses actifs ou sa valeur de remplacement.
- Modèles de performance valorisant ses perspectives, sa capacité de croissance et de création de valeur.

Vous trouverez le détail des modèles à :

www.modeles.sharevalue.pro

3 - Choix des pondérations et des ajustements marché

La pondération entre les différents modèles prend en compte les modèles considérés les plus représentatifs par rapport aux caractéristiques de l'entreprise et notamment son « Business Model ».

Les ajustements marché prennent en compte :

- La position concurrentielle de la société entre Neutre/ Marché établi/ Avantages /Leader Confirmé
- La croissance globale sur marché sur lequel évolue le marché et la propre croissance du CA de la société.

Par exemple :

- Une société qui est un leader établi sur un marché, qui a une forte croissance de CA sur un marché porteur , bénéficiera d'un bonus de valorisation par rapport au résultat des modèles.
- Une qui a une position concurrentielle Neutre (faible) avec un CA stable sur un marché peu porteur voire en décroissance, aura une moins-value par rapport au résultat des modèles.