



Cas pratiques

VALORISATION PAR LA MÉTHODE VC

Année	2021	...	2024	2025	2026
Post-money	11 150 000		27 400 000 = 37 000 000 / 1,35	37 000 000 = 50 000 000 / (1+0,35)	50 000 000
Levée de fonds	1 000 000		0	0	
Pré-money	10 150 000		27 430 000	37 000 000	

Plus-value attendue par l'investisseur : $\times 4,5$ sur 5 ans soit un TRI annuel de **0,35**.

EXEMPLE DE VALORISATIONS

Exemple avec la méthode du doigt mouillé

Un investisseur a l'habitude de prendre 25 % à 35 % des parts au 1^{er} tour de financement. Ainsi, une start-up qui lève 1 million d'euros sera valorisée pré-money entre 2 et 3 millions d'euros (3 millions + 1 million levés, soit une valorisation post-money de 4 millions : la part de l'investisseur représente bien 25 %).

Exemple avec la méthode des comparables

Une start-up qui a développé une place de marché spécifique pour les produits reconditionnés cherche à lever des fonds. Elle fédère à l'heure actuelle 60 000 utilisateurs. Sachant qu'une place de marché qui attire 100 000 utilisateurs réguliers a été valorisée 10 millions d'euros lors d'une opération récente, on peut alors par simple règle de trois valoriser notre start-up à 6 millions d'euros.

Exemple avec la Berkus

- Proposition de valeur : 3.
- Avancée technologique : 1 (un MVP).
- Avancée Business : 1 (premières ventes).
- Qualité du Business Model : 2.
- Équipe : 2 (manque directeur commercial et autre poste clé par exemple).

Valorisation : 900 000 euros.

Exemple avec la méthode VC

Suite au BP financier établi et validé avec les investisseurs, tout le monde admet la prévision selon laquelle la start-up se revendra 45 millions d'euros dans 5 ans à condition que les investisseurs injectent 4 millions d'euros en capitaux propres (nécessaires à la bonne exécution du Business Plan). La société vaut donc $45 / 4,5$ soit 10 millions post-money et 6 millions pré-money. L'investissement de 4 millions représente donc 40 % du capital (4/10 de la valeur).