

Valorisation IT : les 3 chiffres qui changent tout

Ce que l'expert-comptable peut vérifier en 10 minutes dans les comptes de son client

Dans les entreprises de services informatiques, trois indicateurs financiers ont un impact disproportionné sur la valorisation. Les connaître permet d'estimer en quelques minutes si un dossier est attractif pour un acquéreur — ou s'il nécessite un travail de préparation.

Indicateur	Seuil d'attractivité	Impact sur le multiple	Où le trouver
MRR (revenus récurrents mensuels)	> 65 % du CA = premium 55-65 % = dans la norme < 55 % = décote	+0,3 à +0,5x EBITDA si MRR > 65 % −0,3x si < 55 %	Ventilation CA : contrats d'abonnement et d'infogérance vs interventions ponctuelles et projets. Le grand livre client sur 12 mois donne la réponse.
Churn (taux de perte clients)	< 5 %/an = excellent 5-10 % = acceptable > 10 % = alerte	+0,2x si < 5 % −0,3x si > 10 %	Comparer la liste clients N-1 vs N. Les clients perdus divisés par le total = taux de churn. Un churn élevé annule le premium de récurrence.
Concentration (poids du top client)	Top client < 15 % du CA = sûr 15-25 % = vigilance > 25 % = rédhibitoire fréquent	−0,2 à −0,5x si > 20 % Complément de prix spécifique probable sur la rétention du client	FEC ou balance clients. Le premier client en % du CA total. Les acquéreurs vérifient ce chiffre en priorité — avant même l'EBITDA.

Le calcul rapide

Sur le segment des sociétés de services informatiques, les multiples observés s'étagent de **3 à 5,5x l'EBITDA retraité** sur la fourchette 250 k€-2 M€ de chiffre d'affaires, et peuvent atteindre 6x sur les segments supérieurs pour les meilleurs dossiers. Un MRR à 70 %, un churn à 4 % et un top client à 12 % placent le dossier dans le haut de la fourchette. À l'inverse, un seul de ces indicateurs en zone rouge peut faire perdre une part significative de la valorisation. En 10 minutes dans les comptes, vous savez où se situe votre client. Fourchettes datées d'avril 2026, revues en juillet 2026 : une photographie de marché, pas une promesse de prix.