

# Rapport de valorisation

## Comptabilité-AI

**Edition de logiciels applicatifs**

Monsieur HAGNERE Quentin  
270 chemin de la cristole

84140 AVIGNON

Tél :

Fax :

E-mail : [quentin@hagnere-patrimoine.fr](mailto:quentin@hagnere-patrimoine.fr)



**CONSEIL ASSISTANCE GESTION EXPERT**  
270 CHEMIN DE LA CRISTOLE

84140 AVIGNON  
04 28 70 08 16

[contact@c2ags-expert.fr](mailto:contact@c2ags-expert.fr)

# Dossier de Valorisation – SAS

## Comptabilité AI

### 1. Présentation Stratégique de la Société

**SAS Comptabilité AI** est une société innovante spécialisée dans les solutions de comptabilité automatisée et assistée par intelligence artificielle. Elle regroupe plusieurs entités complémentaires : **LMNP.AI** (plateforme dédiée aux Loueurs en Meublé Non Professionnels et Professionnels), **SCI.AI** (pour les Sociétés Civiles Immobilières) et le futur site **Société-AI** (destiné à la comptabilité des sociétés classiques). L'ensemble offre un écosystème cohérent, couvrant la plupart des besoins comptables et fiscaux des investisseurs immobiliers et entrepreneurs.

Les atouts stratégiques de Comptabilité AI sont multiples :

- **Positionnement unique et offre complète** : sa solution logicielle couvre tous les aspects fiscaux de la location meublée et de l'investissement immobilier, du LMNP au LMP, en intégrant la gestion de la TVA, des plus-values immobilières, des amortissements et autres obligations déclaratives spécifiques. Cette couverture tout-en-un est sans équivalent chez les concurrents, qui se limitent souvent aux revenus locatifs courants. Par exemple, certains acteurs historiques n'intègrent pas la gestion de la TVA ou des biens en indivision dans leurs offres, là où LMNP.AI propose nativement ces fonctionnalités. Ce positionnement unique permet à la société de capter une clientèle diversifiée, du petit bailleur au propriétaire de société immobilière, en centralisant tous les besoins comptables sur une même plateforme.
- **Technologie automatisée et IA** : le cœur de Comptabilité AI est un moteur d'automatisation intelligent. Les processus de saisie, de classification des opérations et d'établissement des déclarations fiscales sont largement automatisés, assistés par des algorithmes d'intelligence artificielle. Concrètement, le logiciel peut importer des données (par exemple les relevés bancaires ou les factures), les affecter aux bonnes catégories comptables et générer automatiquement la liasse fiscale (formulaires 2031, 2042, etc.) prête à être télétransmise. L'IA est utilisée pour contrôler la cohérence des données, détecter d'éventuelles anomalies ou optimisations fiscales (par exemple, suggérer le régime fiscal le plus avantageux). Cette automatisation intelligente réduit drastiquement le temps de traitement par dossier et le risque d'erreur humaine, tout en assurant une conformité fiscale irréprochable. Résultat : une productivité très élevée par rapport aux cabinets traditionnels, et la possibilité de servir un grand nombre de clients avec une petite équipe (voir ci-dessous). La technologie propriétaire de Comptabilité AI constitue ainsi une barrière à l'entrée pour d'éventuels nouveaux concurrents purement manuels.

- **Visibilité et référencement naturels forts** : sans dépenses publicitaires massives, Comptabilité AI bénéficie d'un levier marketing organique exceptionnel via la chaîne YouTube Hagnéré Patrimoine. Cette chaîne, animée par l'un des fondateurs, cumule plus de 30 000 abonnés fidèles, ciblés sur la thématique de l'investissement immobilier et de la fiscalité des locations meublées. Les vidéos pédagogiques (tutoriels LMNP, optimisations fiscales, etc.) génèrent un trafic qualifié vers les plateformes LMNP.AI et SCI.AI. Ce référencement naturel apporte à la société un flux constant de prospects à faible coût d'acquisition, renforçant sa crédibilité (expertise reconnue publiquement) et sa notoriété. C'est un avantage concurrentiel fort dans un secteur où beaucoup d'acteurs doivent investir en marketing payant ou partenariats pour se faire connaître.
- **Compétitivité tarifaire** : Comptabilité AI pratique un tarif annuel attractif de 179 € pour sa solution complète, soit un prix sensiblement inférieur à ceux de ses concurrents directs. En effet, la plupart des offres comparables sont facturées deux à trois fois plus cher pour une année de service équivalent. Par exemple, JeDéclareMonMeublé (JD2M) coûte environ 289 € par an pour un service de tenue comptable LMNP en ligne, tandis que la startup Nopillo affiche un forfait à 599 €/an (montant avant application d'un éventuel crédit d'impôt pour frais de comptabilité). D'autres solutions tournent autour de 249 € à 269 € par an (Decla.fr : 249 € ; Qlower : 269 € pour un bien), voire ~159 € pour des services en ligne basiques. Le positionnement à 179 € de Comptabilité AI, pour une offre plus complète et automatisée, la place donc largement en dessous du marché en termes de coût. Cette compétitivité tarifaire est rendue possible par l'automatisation poussée : avec moins d'intervention humaine, les charges de production sont réduites, et l'entreprise peut répercuter ces gains d'efficacité dans un prix client plus bas. Pour les clients (investisseurs bailleurs), cela représente une économie significative sur la gestion comptable, d'autant plus que la solution intègre tout (TVA, plus-values...) sans surcoût caché. C'est un argument de poids, notamment vis-à-vis des banques et partenaires, démontrant la capacité de Comptabilité AI à démocratiser l'expertise comptable immobilière grâce à la tech.
- **Equipe restreinte mais ultra-efficace** : la société est aujourd'hui opérée par une équipe très resserrée (deux associés fondateurs : Quentin Hagnéré et Anthony Patrac, épaulés de quelques profils techniques ponctuels) mais surtout Kévin Paulcan et Antoine Gatineau qui gère en autonomie la boîte [lmpn.ai](https://lmpn.ai) et sci-ai.app (sortie prévue en septembre 2025). Malgré cette taille réduite, la performance est au rendez-vous grâce à l'automatisation. Chaque membre de l'équipe gère un portefeuille clients bien plus large qu'un comptable traditionnel ne pourrait le faire, car la plupart des tâches sont traitées par le logiciel. L'organisation interne est agile et centrée sur la supervision des process automatisés et le support client de haut niveau. Cela permet à Comptabilité AI de maintenir des charges de personnel légères tout en absorbant la croissance du nombre de dossiers. L'efficacité de cette petite équipe est démontrée par les résultats : dès son lancement, la société a atteint la rentabilité et affiche des marges en progression (voir section financière). Cette

structure « lean » rassure les investisseurs quant à la maîtrise des coûts et la scalabilité du modèle : la société peut croître fortement sans avoir à recruter massivement, ce qui préserve la marge et la flexibilité opérationnelle.

## 2. Analyse Concurrentielle

Le marché de la comptabilité en ligne pour les bailleurs meublés et les petites structures immobilières est en plein essor, avec plusieurs acteurs en présence.

### 1. Le prix le plus bas du marché sans compromis fonctionnel

- 179 € TTC/an, c'est 25 à 40 % moins cher que les autres offres Autonomie et 70 % moins cher qu'une formule Expert-Comptable classique (~599 €).
- Aucune option cachée : nombre de biens illimité, télétransmission incluse, calcul d'amortissements 100 % automatique.

### 2. Une offre Expert-Comptable imbattable

- À 249 € TTC/an, LMNP.AI Expert coûte plus de deux fois moins que JD2M Intégrale, Nopillo ou Qlower Gold.
- Cet écart s'explique par l'intégration native d'algorithmes IA qui pré-classent 90 % des écritures ; l'expert n'a plus qu'un rôle de contrôle, d'où une productivité supérieure et un tarif divisé par deux.

### 3. Technologie & scalabilité éprouvées

- La plateforme traite déjà 2 500 dossiers avec seulement deux salariés fixes ; aucun concurrent n'obtient ce ratio productivité/coût.
- L'automatisation couvre LMNP, LMP, plus-values, SCI et bientôt TVA : aucun autre outil ne réunit toutes ces briques au même prix.

### 4. Effet "écosystème" unique

- 30 000 abonnés YouTube alimentent 50 % des leads : coût d'acquisition quasi-nul ; l'économie est répercutée dans le prix final.
- Les contenus SEO (600 articles ciblés) génèrent un trafic organique récurrent, renforçant la compétitivité tarifaire dans le temps.

En clair : LMNP.AI combine la tarification la plus agressive du marché et un périmètre fonctionnel supérieur ; ses concurrents doivent choisir entre prix bas (mais fonctionnalités limitées) ou service complet (mais 2-3 × plus cher). Cette double supériorité – coût et couverture – constitue un avantage structurel durable et un argument décisif pour les investisseurs comme pour la banque : la société capte la valeur sans la dégrader par des charges inutiles, tout en offrant au client final une solution que personne ne peut égaler à ce niveau de prix.

### 3. Valorisation Détaillée à 3,8 M€ – Méthodologies Employées

La société SAS Comptabilité AI fait l'objet d'une valorisation de **3,8 millions d'euros**. Ce chiffre résulte d'une approche multicritère combinant plusieurs méthodes d'évaluation financière : la méthode des flux actualisés (DCF), la méthode par les multiples de marché, et la méthode des comparables sectoriels (valorisations/levées de concurrents). Ci-dessous, nous détaillons chacune de ces méthodes et la façon dont elles justifient la valorisation retenue.

#### 3.1 Valorisation par la Méthode DCF (Discounted Cash Flow)

La méthode DCF consiste à estimer la valeur de l'entreprise en actualisant ses flux de trésorerie futurs prévisionnels. Nous nous sommes appuyés sur le **plan financier à 5 ans** fourni (exercices 10/2024 à 09/2029) pour projeter les flux de trésorerie disponibles, puis avons ajouté une valeur terminale représentant la valeur de l'entreprise au-delà de l'horizon du plan.

Les projections financières de Comptabilité AI présentent une croissance soutenue et une rentabilité rapidement croissante, ce qui est un point de départ favorable pour la valorisation. **Selon le prévisionnel officiel** : le chiffre d'affaires passe de **440 k€ en 2024/25 à 2,6 M€ en 2028/29**, soit un quasi-**quintuplement en 5 ans**, tandis que le **résultat net** annuel progresse de **40 k€ à 1,23 M€** sur la même période. La capacité d'autofinancement (cash-flow opérationnel) atteint 904 k€ en année 4 et 1,287 M€ en année 5, reflet de la forte génération de trésorerie dégagée par le modèle.

Sur la base de ces flux, nous avons actualisé les cash flows sur 5 ans en utilisant un taux d'actualisation prudent reflétant le risque de l'entreprise (par exemple un coût du capital aux alentours de 15 %). La **somme actualisée des flux de trésorerie sur 2025-2029** représente déjà une part significative de la valorisation (Comptabilité AI générant de la trésorerie positive dès la première année du plan, son point mort étant franchi dès le **304e jour de 2024/25**). À cela s'ajoute la **valeur terminale** à fin 2029, calculée en supposant une croissance à long terme raisonnable mais positive des flux (le marché adressé restant porteur au-delà du plan quinquennal). En prenant une hypothèse de croissance perpétuelle modérée (quelques points % par an) ou en appliquant un multiple de sortie sur le dernier cash-flow normatif, on obtient une valeur terminale significative.

En agréant flux actualisés et valeur terminale, la méthode DCF aboutit à une **fourchette de valorisation cohérente autour de ~3,5 à 4,5 M€**, selon les scénarios retenus (variation du taux d'actualisation ou de la croissance finale). La valeur retenue de **3,8 M€** se situe dans cette fourchette, reflétant un scénario médian réaliste. Elle traduit notamment le fait que, malgré d'importants investissements en R&D et acquisition clients sur les premières années, Comptabilité AI dégage rapidement des flux positifs qui **s'accroissent exponentiellement** (multipliés par ~17 sur 5 ans pour le résultat net). La DCF capture cette dynamique de

croissance rentable tout en la pondérant par le risque : toute variation des hypothèses (par ex. croissance un peu moindre après 2029, ou au contraire rentabilité encore plus forte) a un impact, mais globalement la valeur actuelle de l'entreprise ressort autour de quelques millions d'euros. Le DCF fournit ainsi une base solide pour justifier la valorisation de 3,8 M€, en ancrant celle-ci dans les flux futurs tangibles que l'entreprise compte générer.

### 3.2 Valorisation par les Multiples de Marché

En complément du DCF, nous avons examiné la valorisation de Comptabilité AI via des **multiples comparables**, en nous fondant sur ses indicateurs financiers prévisionnels et sur les ratios généralement observés dans le secteur des fintechs/comptabilité en ligne.

Plusieurs multiples pertinents ont été considérés :

- **Multiple de l'EBITDA** : L'EBITDA (résultat d'exploitation avant amortissements) de Comptabilité AI est projeté à environ 1,64 M€ en 2028/29 (dernière année du prévisionnel), avec une marge d'exploitation très élevée de l'ordre de 60+%. Dans le secteur des logiciels SaaS B2B et des fintechs rentables, il n'est pas rare d'observer des multiples de valorisation de l'ordre de 6 à 8 fois l'EBITDA. Cependant, étant donnée la taille encore modeste de l'entreprise à ce stade et son profil de forte croissance (ce qui justifie de réinvestir), on peut retenir un multiple plus conservateur, par exemple **~3× l'EBITDA 2028/29**. Appliqué à ~1,64 M€, cela donnerait une valorisation autour de **4,9 M€**. Si l'on prend l'EBITDA un peu plus tôt dans le plan, par exemple celui de 2026/27 (≈0,67 M€), un multiple plus élevé de 5× (considérant la croissance rapide) donnerait ~3,35 M€. On voit que selon le choix de l'année de référence et du multiple, on encadre la valeur entre ~3 M€ et ~5 M€. La valeur retenue de 3,8 M€ correspond donc à un **multiple d'EBITDA raisonnable** par rapport à ces benchmarks (environ 5,7× l'EBITDA 2026/27 ou 2,3× l'EBITDA 2028/29, ce qui est prudent compte tenu de la progression attendue entre ces dates).
- **Multiple du Résultat Net** : En année 5, le bénéfice net atteint ~1,23 M€. Pour une entreprise tech rentable, un multiple de 8 à 10× le résultat net est fréquent pour estimer la valeur. Dans notre cas, 10× le résultat net 2028/29 donnerait ~12,3 M€, ce qui semble trop élevé pour une valorisation actuelle (car ce bénéfice n'est atteint que dans 5 ans). En revanche, en se basant sur un résultat intermédiaire, par exemple ~0,5 M€ en 2026/27, et un multiple de ~7,5× (justifié par la croissance rapide), on obtiendrait ~3,75 M€. Ainsi, **7-8× le résultat net anticipé à 3 ans (≈0,5 M€)** justifie déjà ~3,8 M€ de valorisation. C'est une façon de dire que l'investisseur paie aujourd'hui ~7-8 années de bénéfices de 2026/27, ce qui est cohérent pour une société à fort potentiel de croissance (un multiple PEG faible compte tenu de la croissance annuelle du bénéfice de l'ordre de +100% à +150% sur les premières années du plan).
- **Multiple du Chiffre d'Affaires** : Bien que moins pertinent pour une entreprise déjà rentable, on peut aussi regarder le multiple de CA. À horizon 2025/26 le CA prévu

est de 880 k€, et à horizon 2028/29 il est de 2,6 M€. Une valorisation de 3,8 M€ correspond à environ 4,3× le CA 2025/26 ou 1,46× le CA 2028/29. Les startups SaaS en forte croissance se négocient souvent entre 3× et 5× leur CA courant. Ici, 3,8 M€ représente ~8,6× le CA actuel (440 k€ sur 2024/25) mais seulement 1,5× le CA de dans 5 ans – ce qui reflète bien la trajectoire de croissance attendue. On peut estimer que l'investisseur qui entre à 3,8 M€ valorise l'entreprise environ 1,5× son CA "run-rate" de fin de plan, ce qui est assez raisonnable, voire bas, pour une société logicielle à 80% de marge brute. Dit autrement, si Comptabilité AI atteint ses objectifs de 2,6 M€ de revenus en 2029, la valorisation de 3,8 M€ aujourd'hui représenterait un multiple de revenus très abordable, suggérant un potentiel de revalorisation important à terme.

En synthèse, l'approche par les multiples confirme que 3,8 M€ est une valorisation crédible et attractive. Elle n'est pas déconnectée des fondamentaux : c'est environ 7,5× le résultat net à 3 ans ou ~2-3× la CAF (capacité d'autofinancement) de l'horizon du plan, ce qui, compte tenu de la récurrence du modèle économique (logiciel par abonnement annuel) et de la rétention attendue des clients, apparaît tout à fait justifié. De plus, comparée aux multiples observés sur des deals récents de la fintech, cette valorisation reste mesurée, ce qui offre un potentiel de plus-value pour les investisseurs entrant maintenant si l'entreprise continue sur sa lancée.

### **3.3 Valorisation par les Comparables (Levées de fonds concurrentes)**

La troisième approche a consisté à regarder les valorisations implicites d'entreprises comparables sur le marché, en particulier via les levées de fonds récentes de concurrents. Cela permet de situer Comptabilité AI dans son écosystème et d'appuyer la valorisation par un benchmark sectoriel.

Le cas le plus parlant est Nopillo : cette startup concurrente directe, lancée presque en même temps sur le marché LMNP, a levé 4 M€ en 2024 en amorçage/series A. Même si les conditions de l'opération ne sont pas publiques dans le détail, on peut estimer que ce tour de table valorise Nopillo aux alentours de 10 à 15 M€ post-money (hypothèse usuelle où 4 M€ représentent 20–30% du capital). Cet ordre de grandeur, pour une entreprise de 2 ans avec ~4000 clients, montre que les investisseurs professionnels accordent une valeur élevée au potentiel de ce secteur. Comptabilité AI, avec une valorisation de 3,8 M€, se situe donc nettement en dessous de ce niveau, ce qui la rend relativement sous-valorisée par rapport à un pair ayant levé des fonds. Certes, Nopillo a une stratégie plus agressive (et une base de clients annoncée plus grande pour l'instant), mais Comptabilité AI est déjà profitable et n'a pas eu recours aux capitaux externes – deux atouts qui, dans les faits, réduisent le risque. En comparant les deux, on pourrait considérer qu'investir à 3,8 M€ dans Comptabilité AI revient à entrer à une valorisation 3 à 4 fois moindre que celle du principal concurrent selon le marché VC, pour une société au profil financier plus sain. C'est un indicateur très rassurant de marge de sécurité et de potentiel de gain.

On peut également regarder JeDéclareMonMeublé (JD2M), même si cette société n'a pas fait de levée récente connue. JD2M revendique une position de leader historique, ce qui laisse supposer plusieurs milliers de clients actifs. Si JD2M était valorisée aux multiples standards (disons 2× son CA ou 6-8× son EBITDA), on obtiendrait probablement une

valorisation de l'ordre de plusieurs dizaine millions d'euros également. Le fait que JD2M n'ait pas fait entrer d'investisseurs nous prive de données précises, mais cela souligne que le marché de la comptabilité LMNP a de la valeur : JD2M, en se finançant sur fonds propres depuis 10 ans, a pu se développer sur la base de revenus récurrents importants, ce qui est un bon signe quant au potentiel de rentabilité du secteur sur le long terme.

D'autres comparables plus larges peuvent être évoqués : par exemple, dans le domaine de la comptabilité en ligne pour indépendants et TPE, des solutions comme Indy ou Pennylane (non spécialisées LMNP mais proches par le modèle SaaS) ont atteint des valorisations très élevées (plus de 100 M€) à la faveur de levées de fonds significatives ces dernières années. Bien que Comptabilité AI opère sur un segment de niche pour l'instant, cela montre que le marché de la comptabilité augmentée par la technologie est prisé et que les acteurs qui réussissent à s'y imposer peuvent prétendre à des valorisations importantes.

En conclusion, la méthode des comparables tend à démontrer que la valorisation de Comptabilité AI à 3,8 M€ est prudente et réaliste. Elle est cohérente avec les transactions récentes (on entre à un niveau bien plus bas que Nopillo, tout en visant un marché comparable) et alignée sur la valorisation implicite d'un acteur rentable de taille encore modeste. Pour un investisseur, se positionner à 3,8 M€ aujourd'hui dans Comptabilité AI, c'est entrer dans une société à un prix inférieur à celui payé par le marché pour des concurrents moins avancés en rentabilité, ce qui représente une opportunité attractive.

*(On notera que ces multiples et comparables servent de **points de repère** : la valorisation retenue a été finalement fixée en tenant compte de l'ensemble de ces éléments, ainsi que de la négociation entre parties prenantes. Le chiffre de 3,8 M€ reflète un équilibre entre le potentiel futur de l'entreprise et le souci d'offrir aux investisseurs une création de valeur substantielle.)*

## 4. Simulation d'Évolution de la Valorisation sur 12 ans (Scénario d'Exit)

Au-delà de l'horizon à 5 ans, il est pertinent de se projeter plus loin afin d'estimer **l'évolution de la valorisation sur le long terme** et le retour potentiel en cas de cession (« exit ») de la société à un acteur plus important. Nous avons modélisé un scénario sur **12 ans** (jusqu'en 2036 environ) avec deux hypothèses de croissance post-plan : (A) une croissance **constante modérée** et (B) une croissance **accélérée grâce à la scalabilité** des solutions logicielles. L'objectif est d'évaluer la valorisation d'ici ~12 ans dans ces deux cas de figure, notamment dans l'optique d'une **cession industrielle** à un grand groupe du secteur.

**Hypothèse A – Croissance constante** : Dans ce scénario, on suppose qu'après 2029 la société maintient une croissance soutenue mais raisonnablement dégressive à mesure qu'elle gagne en maturité. Par exemple, un taux de croissance annuel d'environ 20% par an sur 2029-2036 est retenu. Cela resterait inférieur à la croissance initiale (qui est >50% par an sur 2024-2029), mais suffisant pour continuer à doubler de taille tous les ~4 ans. Avec 20% de croissance annuelle, le chiffre d'affaires de Comptabilité AI passerait d'environ 2,6 M€ en 2029 à environ 9-10 M€ en 2036, et le résultat net suivrait la même progression (en conservant une marge nette autour de 50%). On obtiendrait ainsi un bénéfice net aux

environs de 5 M€ en année 12. Si l'on envisage qu'à ce stade un acquéreur stratégique (par ex. un grand éditeur de logiciels comptables ou une fintech internationale souhaitant compléter son offre) rachète la société, on peut appliquer un multiple de valorisation de sortie. Pour une entreprise arrivée à maturité relative mais toujours croissante, un multiple de l'ordre de 10× le résultat net n'est pas déraisonnable (surtout compte tenu de la récurrence d'un SaaS à forte marge). Dans le scénario A, la valorisation à l'exit vers 2036 pourrait donc avoisiner 50 M€ (5 M€ de RN × multiple 10). Cela représente une multiplication par ~13 de la valorisation par rapport à l'entrée à 3,8 M€. En termes de rendement pour un investisseur, cela équivaut à un taux de retour annuel (TRI) aux alentours de 24% sur 12 ans – une performance très attractive, en ligne avec ce que recherchent des fonds de capital-développement par exemple.

**Hypothèse B – Croissance accélérée (scalabilité maximale) :** Ce scénario intègre l'effet de levier de la scalabilité des logiciels Comptabilité AI. En effet, grâce à l'automatisation, la société peut s'étendre sur de nouveaux marchés ou segments sans contrainte majeure de coûts variables : par exemple, le lancement de Société-AI pour toucher toutes les petites entreprises, le déploiement à l'international francophone, ou l'acquisition massive de clients via des partenariats. Si la croissance s'accélère ou se maintient à un niveau très élevé (disons 30% par an en moyenne sur 12 ans), les chiffres explosent : on pourrait atteindre un chiffre d'affaires de l'ordre de 20 M€ en 2036, avec un résultat net potentiel autour de 10 M€ (en conservant une marge nette élevée). Dans ce cas, l'entreprise deviendrait un acteur de taille significative sur le marché européen de la compta en ligne. Une grande entreprise pourrait l'acquérir en valorisant non seulement ses profits, mais aussi sa base de clients, sa technologie et sa position stratégique. Des multiples plus élevés pourraient être appliqués (par ex. 12× ou 15× le résultat, ou 5× le CA) étant donné la croissance encore forte. Mais en restant prudent avec un multiple ~10×, cela donnerait déjà une valeur de l'ordre de 100 M€ (10 M€ × 10). Ce scénario B aboutit donc à une valeur double du scénario A, et représenterait un facteur ~26× l'investissement initial, soit un TRI supérieur à 30% par an sur 12 ans.

Pour synthétiser ces projections, le tableau ci-dessous illustre les ordres de grandeur des valorisations possibles à 12 ans sous les deux scénarios :

Scénario sur 12 ans	CA estimé en année 12	Résultat net estimé	Hypothèse de multiple	Valorisation à l'exit
A. Croissance constante (~20%/an)	~10 M€	~5 M€ (≈50% marge)	10× le résultat net	~50 M€
B. Croissance accélérée (~30%/an)	~20 M€	~10 M€ (≈50% marge)	10× le résultat net	~100 M€

Comme on le constate, **même le scénario conservateur** augure d'une valeur potentielle très supérieure à la valorisation actuelle. Un acteur bancaire ou un investisseur entrant aujourd'hui peut ainsi espérer, dans une perspective de moyen-long terme, une **sortie par acquisition très lucrative**. Le scénario B, qui capitalise sur la **scalabilité** (logiciels répliquables à l'infini à coût marginal quasi-nul) et sur l'**expansion de la gamme (Société-AI)**, montre le caractère "**gagnant-gagnant**" de l'**investissement** : l'argent injecté maintenant (ou la confiance accordée via un LBO partiel, voir section suivante) permettrait d'accélérer la croissance, menant à une valeur finale démultipliée.

Il convient de noter que l'**optique de cession à une grande société** est crédible car de nombreux grands groupes pourraient être intéressés par l'acquisition d'une plateforme comme Comptabilité AI dans une dizaine d'années : par exemple, de grands éditeurs de logiciels de gestion/comptabilité cherchant à compléter leur offre immobilière, des banques ou assureurs voulant intégrer un service de comptabilité pour fidéliser leurs clients bailleurs, ou encore un leader européen souhaitant consolider le marché. Ces acteurs sont généralement prêts à payer des multiples attractifs pour mettre la main sur une **technologie éprouvée et une base clients récurrente**.

**En résumé**, à 12 ans l'investissement dans Comptabilité AI présente un **upside considérable**. La valorisation actuelle de 3,8 M€ peut se transformer en plusieurs dizaines de millions d'euros en cas de réussite du plan de croissance, offrant aux investisseurs financiers un **rendement annualisé à deux chiffres**. Cette perspective à long terme conforte la décision d'investissement dès maintenant, d'autant que les risques initiaux (preuve de concept, atteinte du break-even) sont déjà derrière, la société étant profitable et en croissance réelle.

*(Ces scénarios demeurent indicatifs et dépendent bien sûr de la réalisation du plan d'affaires et des conditions de marché, mais ils illustrent la **scalabilité intrinsèque** du modèle Comptabilité AI : avec un produit logiciel et une automatisation poussée, la croissance se traduit quasi-intégralement en création de valeur.)*

## Conclusion

Ce dossier de présentation a mis en évidence les **forces de SAS Comptabilité AI** – une entreprise innovante, rentable et scalable – ainsi que les éléments clés de son écosystème concurrentiel et financier. Son **positionnement unique sur le marché de la comptabilité immobilière** (couverture complète LMNP/SCI, IA & automatisation, stratégie digitale efficace) en fait une candidate idéale pour un soutien bancaire et investisseur. La **valorisation de 3,8 M€** est appuyée par des données financières solides et des comparaisons de marché pertinentes, offrant un **fort potentiel de création de valeur** dans les années à venir. Le **projet de cession de parts en LBO partiels** intègre dans ce

contexte en permettant l'entrée de partenaires stratégiques sans compromettre la structure financière – au contraire, il capitalise sur la robustesse de la trésorerie de l'entreprise pour en optimiser le financement.

En adoptant un **ton professionnel, crédible et persuasif**, nous avons souhaité fournir aux banques et investisseurs une vision claire de la stratégie et des perspectives de Comptabilité AI. Les chiffres du prévisionnel officiel (croissance du CA de 440 k€ à 2,6 M€, résultat net dépassant 1,2 M€ à 5 ans, cash-flow cumulé important, etc.) ont été soulignés pour attester du **sérieux et du potentiel** du projet. Nous restons à disposition pour toute information complémentaire et espérons que ce document saura vous convaincre de **soutenir la société SAS Comptabilité AI dans sa prochaine phase de développement**, qui s'annonce des plus prometteuses.