

THE JUNE PODCAST

# CONSEILS POUR AVOIR UNE VALORISATION D'ENTREPRISE RÉALISTE



**Valorisation d'entreprise : quels sont les enjeux ?**

*Avec Cédric Hetzel, associé, et Edgard Cohen, directeur associé de June Partners*

[ÉCOUTER L'ÉPISODE](#)



[www.june-partners.com](http://www.june-partners.com)

## Conseil n°1

### **LA VISION DE L'ENTREPRISE DOIT ÊTRE LA PLUS CLAIRE ET LA PLUS AMBITIEUSE POSSIBLE.**

En effet, l'acquéreur va acheter une promesse de croissance, de rentabilité et de génération de cash à venir. La valorisation est ainsi fortement corrélée aux orientations stratégiques, qui doivent se traduire dans les projections à cinq ou dix ans. Cette promesse a de la valeur aux yeux de l'acquéreur si elle semble atteignable.

## Conseil n°2

**UNE ENTREPRISE SERA D'AUTANT MIEUX VALORISÉE QUE LES ACQUÉREURS OU INVESTISSEURS AURONT ACCÈS À UNE INFORMATION TRANSPARENTE ET QUALITATIVE.**

L'opacité apparente, pendant une transaction, nuit fortement à la valorisation. La qualité et la disponibilité de l'information s'organisent structurellement en amont d'une opération. La période inflationniste actuelle rend le contrôle des marges indispensable.

### Conseil n°3

**IL FAUT TENIR COMPTE DE TOUS LES ÉLÉMENTS DE L'OFFRE ET PAS SEULEMENT DE LA VALORISATION DE L'ENTREPRISE.**

Une offre n'est pas qu'un enjeu de prix des titres. Le cédant doit aussi challenger le projet de l'acquéreur, sa solidité, son accompagnement éventuel, la gouvernance future, les ajustements et conditions de délivrance du prix...