



## **Data et valorisation d'entreprise : pourquoi une donnée floue fait chuter votre valeur ?**

**Vos données racontent la valeur de ce que vous avez construit.**

Quand on pense à la valeur d'une entreprise, on pense d'abord au chiffre d'affaires, à la marge, à la clientèle, au savoir-faire. Rarement à la **qualité de sa donnée**. Et pourtant, c'est souvent elle qui fait basculer une négociation, une levée de fonds, ou une transmission.

**La donnée n'est pas un outil de reporting. C'est le langage que lisent ceux qui évaluent ce que vous avez construit.**

Et ce langage se prépare bien avant d'en avoir besoin ; pas le jour où un repreneur, un investisseur ou un partenaire bancaire vous demande vos chiffres.

**Le jour où on vous demande vos chiffres, il est trop tard pour les préparer.**

C'est une situation extrêmement fréquente : un dirigeant se lance dans un projet de cession, de levée de fonds, ou simplement une demande de financement. On lui demande alors des données fiables, historisées, cohérentes sur plusieurs années.

Et c'est là que tout se complique :

- Les chiffres existent, mais dans des fichiers différents, avec des logiques différentes
- Certaines données ont changé de mode de calcul en cours de route, sans que ce soit tracé
- Personne ne sait vraiment expliquer pourquoi tel chiffre a évolué à tel moment
- Les documents sont épars, parfois contradictoires, parfois manquants

Résultat : ce qui devait démontrer la solidité de l'entreprise devient au contraire un signal d'alerte.

**Une donnée floue n'inspire pas confiance.**

Face à une donnée peu fiable ou mal organisée, celui qui évalue votre entreprise ne va pas se dire "ce n'est qu'un problème de forme". Il va se demander :

- Si les chiffres sont mal tenus, **qu'est-ce que ça cache d'autre ?**
- Si personne ne sait expliquer une variation, **la gestion est-elle vraiment maîtrisée ?**



- Si chaque interlocuteur donne un chiffre différent, **quelle est la vraie situation de l'entreprise ?**

Ce doute a un prix. Il se traduit très concrètement par :

- Une **décote de valorisation**, pour compenser le risque perçu
- Des **due diligence plus longues et plus coûteuses**
- Une **perte de confiance** qui peut faire capoter une négociation, même quand le fond de l'activité est solide

**Ce n'est pas la performance réelle de l'entreprise qui est remise en cause. C'est la capacité à la démontrer.**

**Une entreprise brillante, mais illisible, vaut moins qu'une entreprise claire**

C'est un paradoxe qu'on rencontre souvent : des dirigeants qui pilotent en réalité très bien leur activité, de façon presque instinctive, mais qui n'ont jamais formalisé ni structuré leurs données.

Le problème, c'est que cette intelligence de gestion, si elle reste dans la tête du dirigeant, n'a **aucune valeur démontrable** pour un tiers.

À l'inverse, une entreprise plus modeste, mais avec :

- des données historisées sur plusieurs années
- des indicateurs cohérents et expliqués
- une traçabilité claire des décisions et de leurs impacts

...inspirera davantage confiance, et donc, souvent, une meilleure valorisation.

**Ce qui se valorise, ce n'est pas seulement ce que vous avez construit. C'est votre capacité à le prouver clairement.**

**Ça se prépare bien avant d'en avoir besoin**

La bonne nouvelle, c'est que ce sujet ne demande pas un projet titanesque. Il demande de la constance :

- **Archiver ses documents au même endroit**, au fur et à mesure — pas la veille d'un audit
- **Fiabiliser la donnée** : un système cohérent, où les outils se parlent, où chaque chiffre est produit de la même façon d'une année sur l'autre



- **Garder une trace des choix** : pourquoi tel changement de méthode, pourquoi telle évolution de marge, pourquoi tel investissement

Ce n'est pas un travail réservé aux grandes entreprises qui préparent une levée de fonds. C'est une hygiène de gestion qui, un jour, fera toute la différence au moment où vous vous y attendrez le moins.

### **En résumé**

Une donnée floue ne se contente pas de compliquer votre quotidien de pilotage : elle a un **coût réel et chiffrable** au moment où votre entreprise doit être évaluée. La valorisation ne récompense pas seulement la performance : elle récompense la **clarté avec laquelle cette performance peut être démontrée**.

**La vraie question à se poser n'est donc pas "mes chiffres sont-ils bons ?" mais "mes chiffres sont-ils lisibles, fiables et racontables à quelqu'un d'extérieur ?"**