



Bien négocier la cession de son entreprise : 9 conseils

Comment bien négocier la cession de son entreprise ? Quelles sont les étapes de la cession d'entreprise, comment se passe une vente d'entreprise ? WikiCréa vous dit tout.

Tout entrepreneur qui entre dans un processus de cession se demande comment valoriser au mieux son entreprise et quels arguments mettre en avant.

Pour rappel, céder une entreprise peut se faire de deux manières :

- par la cession des parts sociales (sociétés uniquement),
- ou par la cession du **fonds de commerce** (cliquez pour en savoir plus).

Le processus de vente d'une entreprise est souvent long : de 6 à 18 mois, parfois plus. Il faudra se mettre d'accord sur le prix, les conditions de la transmission, les délais et le cadre juridique, ce qui n'est pas une mince affaire.

Voici 9 conseils pour négocier au mieux la cession de son entreprise.

Voir aussi notre article : Processus de cession d'entreprise : les 5 étapes.

9 conseils pour bien négocier la cession de son entreprise.

Idéalement, une cession d'entreprise doit **se préparer suffisamment en amont** pour augmenter ses chances de conclure une transaction favorable.

L'idéal est d'avoir suffisamment de temps pour réorganiser l'entreprise et nettoyer les comptes, résoudre les problèmes juridiques et simplifier l'organisation.

Voici nos conseils pour bien négocier la cession de son entreprise.

1) Rédigez un dossier de présentation attrayant.

Le dossier de présentation devra être le plus attrayant possible et ouvrir des perspectives :

- décrivez clairement votre **positionnement marketing**,
- mettez en avant le **potentiel** de votre entreprise,
- insérez un **business plan prévisionnel**,
- adaptez le dossier à votre interlocuteur, à son profil et à ses attentes,
- insérez une **étude des risques**,
- pratiquez le *story-telling*,
- soignez la **présentation**, par exemple en insérant des photos de qualité.

Il vous faudra bien sûr maîtriser votre dossier sur le bout des doigts, y compris la partie financière.

2) Ouvrez-vous et ouvrez votre entreprise.

Transformez votre entreprise **en vitrine**. Montrez comment vous travaillez. Faites visiter vos locaux. Faites preuve de professionnalisme.

Faites signer un accord de confidentialité si vous craignez qu'on vous vole vos « secrets ».

3) Rendez votre entreprise facilement « transportable ».

Vous multipliez vos chances de vendre si vous présentez une entreprise qui peut être **facilement délocalisée** à l'autre bout du département ou dans une autre région, près du lieu de vie du repreneur.

De la même manière, **élargissez le cercle de vos repreneurs potentiels** en diffusant votre annonce dans d'autres régions que la vôtre.

4) Déterminez le négociable et le non négociable.

Fixez vos limites dans la négociation. Soyez clair vis-à-vis de vos interlocuteurs sur ce que vous pouvez accepter et ne pas accepter. Ainsi vous éviterez de vous perdre dans une discussion vouée à l'échec.

5) Evitez le bras de fer, préférez le consensus.

L'objectif de la négociation sera de créer un climat de confiance, de cultiver le respect, et de trouver des points communs.

Négociez d'égal à égal, en essayant de réduire les distances, tout en restant professionnel. C'est à vous d'insuffler la confiance. Entrez dans une véritable discussion pour essayer de comprendre l'autre, ses attentes et ses objectifs : vous pourrez ainsi mieux aiguïser vos arguments.

Surtout, ne montrez jamais votre énervement et ne prenez jamais de décision dans l'instant.

6) Fixez-vous un calendrier de négociation.

Il n'y a rien de pire qu'une négociation qui traîne sans objectif d'avancée précis. Fixez systématiquement la date et l'objet du prochain entretien.

7) Rassurez le repreneur en proposant un soutien dans la phase de transition.

L'accompagnement constitue un point-clé de la négociation. Rassurez votre interlocuteur **en l'assurant de votre disponibilité** et en vous engageant sur une passation réussie. Montrez que vous êtes prêt à lâcher les rênes tout en restant présent.

Sachez que le repreneur vous jugera sur votre niveau d'attachement à votre entreprise : il prendra peur si vous êtes trop dans l'affect, ou au contraire s'il sent que vous voulez partir en courant.

8) Faites jouer la concurrence.

Annoncer à votre repreneur potentiel que d'autres repreneurs sont sur les rangs est un excellent moyen de le faire sortir du bois. Il sera alors enclin à dévoiler ses véritables intentions et à entrer plus vite dans les détails.

Attention cependant à ne pas lui faire peur : nous ne devons pas donner l'impression que vous souhaitez mettre fin à la négociation.

9) Faites intervenir des tiers.

Pour renforcer vos arguments et rassurer votre interlocuteur, **faites intervenir des tiers** : conseiller en gestion d'entreprise, expert-comptable, banquier, assureur...

Dans tous les cas, mettez-vous à la place de votre interlocuteur et essayez de construire un lien de confiance sincère et durable !

Continuez la lecture et approfondissez :

- **Vendre ou acheter une entreprise : les étapes**
- **Vendre son entreprise : préalables, valorisation, imposition**
- **ainsi que nos autres articles de la catégorie Vendre son entreprise**