

## Comment et combien peut-on vendre son entreprise ? Comment identifier des acquéreurs potentiels ? Quelles sont les clés d'une bonne valorisation et d'une bonne négociation ?

**Vendre son entreprise est une opération longue, stressante et délicate.** Cela nécessite une importante phase de préparation, une phase de négociation et enfin une phase d'accompagnement du repreneur.

Il est rare que le paiement de la vente intervienne en une seule fois, l'acquéreur souhaitant dans la plupart des cas échelonner une partie la somme dans le temps, afin de se protéger en cas de **vice caché**.

**A noter :** Il est possible de céder le **fonds de commerce**, c'est-à-dire les éléments corporels ou incorporels qui font la valeur de l'entreprise (clientèle notamment), ou bien **les parts de la société** elle-même. Les entreprises individuelles (EI, EIRL, micro-entreprises et auto-entreprises) ne peuvent céder que leur fonds de commerce.

**Voir aussi nos articles :**

- [Céder ou reprendre un fonds de commerce : procédure, étapes](#)
- [Vendre son auto-entreprise : comment et combien ?](#)

## Vendre son entreprise : ça se prépare !

Préparer la vente est une étape essentielle. Il s'agit d'assainir l'entreprise et de **la présenter sous son meilleur jour** afin qu'elle puisse être valorisée au mieux :

- **Préparer un dossier de présentation** sur l'entreprise : historique, savoir-faire, atouts, vision stratégique, argumentaires de vente, et autres éléments stables et rassurants,
- **Mettre à jour** les documents, revoir le fichier client, classer les archives, ranger les stocks,
- **Rénover** les locaux,
- **Régler les litiges** éventuels avec les tiers, clients ou employés,
- **Préparer un argumentaire** sur les points faibles de l'activité ou de l'organisation.

**Il faudra aussi :**

- Eviter le chiffre d'affaires au **"black"** au cours des deux années précédant la vente, car cela pourrait tirer le prix de vente vers le bas,
- Redresser la trésorerie et les comptes de manière à montrer une rentabilité convenable,
- Rédiger un **prévisionnel financier** montrant des perspectives d'évolution de l'activité.

Ces éléments impliquent de préparer son projet de vente **suffisamment tôt** : idéalement **2 ans à l'avance**. Le pire serait de vendre dans la précipitation.

## Mettez-vous à la place de l'acheteur !

**Pour vendre votre entreprise rapidement**, mettez-vous à la place de l'acheteur.

L'acheteur potentiel aura à cœur de faire une bonne affaire et de **limiter son risque**. Il sera **attentif aux éléments suivants** :

- **Le retour sur investissement**, c'est-à-dire les gains qui peuvent être générés par rapport à la somme initialement investie, et en combien de temps,

- **Le temps gagné** : l'acheteur mesurera le temps qu'il peut gagner en rachetant l'entreprise plutôt qu'en partant de zéro,
- **La capacité à se rémunérer** : l'acheteur sera rassuré s'il sait qu'il pourra se verser un salaire sans pénaliser l'avenir de l'entreprise,
- **Le caractère stable des clients**, des fournisseurs et des employés,
- **La valeur des produits ou services** : si ces derniers sont peu distinctifs, l'acheteur pourra décider de produire lui-même ou de racheter un concurrent moins cher,
- **La possibilité de se faire accompagner** : l'acheteur sera particulièrement sensible à une transmission de témoin dans de bonnes conditions, de manière à fidéliser les clients, fournisseurs, partenaires, sous-traitants et employés,
- **Les garanties** : au-delà des protections légales (garantie de conformité et vices cachés), l'acheteur demandera certainement la rédaction d'une **convention de garantie de passif** : il s'agit d'un document qui garantit à l'acquéreur la vraie valeur des éléments qu'il achète. La convention de garantie de passif s'accompagne généralement d'un paiement échelonné d'une partie du prix de vente.
- Voir notre article sur la [convention de garantie de passif](#).

**A noter** : Pour pouvoir se positionner, l'acheteur potentiel cherchera à obtenir le **maximum d'information** sur l'entreprise, y compris sur les sujets délicats. Cela implique une ouverture d'esprit et une confiance mutuelle. Comme pour la vente d'une maison, le cédant devra écarter les curieux. Un **contrat de confidentialité** pourra être signé.

## Vendre son entreprise : comment trouver un acquéreur ?

**Vendre son entreprise, c'est trouver LE bon acquéreur. Il existe plusieurs solutions pour entrer en contact avec des acheteurs potentiels :**

- Le réseau des chambres de commerce et des chambres des métiers, par l'intermédiaire de la plateforme internet [Transentreprise](#),
- Les sites internet spécialisés, par exemple le très bon site [Fusacq](#),
- Les réseaux d'annonces payantes tels [Cession PME](#),
- Le réseau personnel du cédant : de nombreuses entreprises sont rachetées par leur sous-traitant, donneur d'ordre, fournisseur, concurrent ou même client !

**Vendre son entreprise sur internet** est conseillé si l'entreprise est facilement délocalisable. Au contraire, préférez le réseau personnel ou le réseau des chambres consulaires (CCI, CMA) s'il s'agit d'une activité de proximité.

## Combien vendre son entreprise ?

**C'est une question particulièrement délicate !** Il n'existe pas méthode de valorisation officielle.

La seule méthode qui s'applique vraiment en la matière est la **loi de l'offre et de la demande**. Une entreprise se vendra à un bon prix si ses caractéristiques correspondent à ce que l'acquéreur potentiel recherche. Encore faut-il identifier cet acheteur...

**Les éléments qui justifient le niveau de valorisation d'une entreprise sont :**

- L'estimation du retour sur investissement (ROI),
- La valeur des éléments du fonds de commerce (marque, brevets, clientèle, [droit au bail](#)...) : [voir notre article dédié aux méthodes de valorisation d'un fonds de commerce](#),

- La valeur des éléments mobiliers ou immobiliers (bâtiments, stocks, véhicules...).

#### **Mais aussi :**

- La concurrence entre les acheteurs,
- La capacité de l'acheteur à **se projeter dans l'avenir**, en fonction de sa sensibilité, de son savoir-faire et de ses capacités,
- La possibilité pour l'acheteur d'inscrire l'acquisition dans sa **stratégie globale** de développement (complémentarité, synergies, conquête de parts de marché...).

D'autre part, s'il est possible de céder une société **en tant que structure juridique** (avec tous les contrats attachés), cela n'est pas possible en entreprise individuelle. Une société se valorisera donc mieux qu'une EI.

**A noter :** Il est possible de faire évaluer son entreprise par un conseiller de la Chambre de Commerce ou de la Chambre des Métiers, ou en faisant appel à des cabinets spécialisés.

#### **La méthode d'évaluation WikiCréa.**

Cliquez ici pour accéder à notre [Logiciel d'évaluation d'entreprise gratuit \(Excel\)](#)

## **Vendre son entreprise : la fiscalité de la transmission.**

La transmission d'entreprise est soumise à des taxes, impôts et prélèvements, aussi bien **du côté du vendeur** que du **côté de l'acquéreur**.

La fiscalité varie selon qu'il s'agit de la vente d'un [fonds de commerce](#) ou de la vente de **parts sociales de société**.

Enfin, l'imposition côté vendeur est calculée non pas sur le prix de vente, mais **sur la base de la plus-value réalisée**. La plus-value est la différence entre le prix de vente et la valeur d'origine du bien.

[Voir notre article dédié à la fiscalité de la transmission d'entreprise pour plus de détails.](#)

## **Les étapes de la vente de l'entreprise.**

[Voir notre article dédié.](#)