

10 leviers pour augmenter le prix de cession de votre PME

WTMF CONSEIL
Évaluation & cession-transmission

La check-list WTMF Conseil — à travailler 24 mois avant la vente

Deux entreprises au même chiffre d'affaires se vendent parfois du simple au double. La différence ne tient ni à la chance ni au marché : elle se construit, levier par levier, bien avant la mise en vente. Cochez ce qui est déjà fait — et concentrez-vous sur les 2 ou 3 leviers où vous êtes le plus faible.

☐ 1. Réduire la dépendance au dirigeant

Si tout repose sur vous, le repreneur achète un emploi, pas une entreprise. Déléguez, documentez, transférez les relations clés.

Impact : Évite la décote « homme-clé » : jusqu'à -25 % sur le prix.

☐ 2. Sécuriser la récurrence du chiffre d'affaires

Contrats cadres, abonnements, maintenance, clients fidèles : un CA prévisible se paie plus cher qu'un CA à reconstruire chaque année.

Impact : À EBE égal, la récurrence fait passer le multiple de 4x à 6x.

☐ 3. Réduire la concentration client

Aucun client ne devrait dépasser 20 à 25 % du CA. Diversifiez avant de vendre, pas pendant la négociation.

Impact : Un client à 40 % du CA ≈ -25 % sur la valorisation.

☐ 4. Assainir et retraiter les comptes

Sortez les dépenses personnelles, normalisez votre rémunération, isolez l'exceptionnel. Le repreneur veut lire la rentabilité réelle (EBE normatif).

Impact : Un EBE non retraité, c'est jusqu'à 30 % d'écart sur la valeur.

☐ 5. Formaliser le savoir-faire

Process écrits, fiches de poste, base documentaire à jour : ce qui n'est pas sur le papier ne se transmet pas — et ne se paie pas.

Impact : Rassure le repreneur et accélère la due diligence.

10 leviers pour augmenter le prix de cession de votre PME

WTMF CONSEIL
Évaluation & cession-transmission

La check-list WTMF Conseil — à travailler 24 mois avant la vente

☐ 6. Construire une équipe autonome

Un n°2 identifié, des responsabilités réparties, des décisions qui se prennent sans vous : la meilleure preuve que l'entreprise survivra à votre départ.

Impact : Transforme un risque en argument de négociation.

☐ 7. Anticiper la fiscalité de la cession

Titres ou fonds de commerce ? Pacte Dutreil ? Abattement départ en retraite ? Ces choix se préparent des années avant la vente.

Impact : Le pacte Dutreil peut diviser par 4 la facture fiscale.

☐ 8. Préparer la vente 24 mois à l'avance

Ceux qui vendent vite et bien ont un point commun : ils ont commencé tôt. Le jour où vous décidez de vendre, il est trop tard pour optimiser.

Impact : Une préparation à 24 mois peut faire doubler le prix.

☐ 9. Soigner la qualité de l'information

Bilans propres, reporting régulier, contrats signés et classés, data room prête : la confiance du repreneur se construit sur des preuves.

Impact : Chaque zone d'ombre devient un argument de décote.

☐ 10. Établir une fourchette défendable

Faites évaluer l'entreprise par plusieurs méthodes croisées (patrimoniale, EBE, DCF, comparables). « À peu près », c'est négocier à l'aveugle.

Impact : Une fourchette argumentée tient face au repreneur et à sa banque.

Et maintenant ? Situez la valeur de VOTRE entreprise.

Échange de 30 minutes, offert : première fourchette de valeur + vos 3 leviers prioritaires.

Réservez un créneau : calendar.app.google/vwPDt9MB4zEfxEZ27

ou par email : franck_marie@wtmf-conseil.fr · wtmf-conseil.fr