GUIDE DU DIRIGEANT · TPE ET PME

Céder, transmettre, *acquérir.*

Les repères essentiels pour céder, transmettre ou acquérir une entreprise.

SOMMAIRE

·	Où en êtes-vous ?	3
01	Les options de transmission	4
02	Les grandes étapes	5
03	Préparer l'entreprise	6
04	Fiscalité et patrimoine	7
05	La valeur de l'entreprise	8
06	Trouver le repreneur	9
07	Le repreneur et sa banque	10
08	De l'offre à la signature	11
09	Une opération, une équipe	12
10	Vous souhaitez acquérir	13

Un mouvement de fond, encore peu préparé.

D'ici 2030, des centaines de milliers de dirigeants de TPE et PME envisagent de transmettre leur entreprise. Le mouvement est connu, son ampleur aussi. Pourtant, au rythme actuel, une large part de ces entreprises ne changera pas de mains dans les délais prévus. Parmi les dirigeants qui envisagent de transmettre à moyen terme, **sept sur dix** en sont encore au stade de la réflexion. Bien préparée, une transmission se maîtrise : elle protège la valeur construite, assure la continuité de l'entreprise et laisse au dirigeant le choix de son repreneur.

370 000

entreprises dont le dirigeant envisage de transmettre d'ici 2030

130 000

seraient effectivement transmises dans les cinq prochaines années, au rythme actuel

40 %

des dirigeants de TPE, PME et ETI françaises ont l'intention de transmettre dans les cinq ans

48 %

des cédants placent la pérennité de l'entreprise en premier critère dans leur cession

Source : Bpifrance Le Lab, avec CCI France, CMA France et le CRA, étude publiée le 27 novembre 2025.

Accompagner ces dirigeants, c'est le métier de Vectis Finance.

POUR QUI ?

Les dirigeants de TPE et PME.

Au moment de céder, de transmettre ou d'acquérir, ils sont les moins accompagnés : les banques d'affaires ne traitent généralement pas leurs opérations, et conduire une cession n'est pas le métier de leur expert-comptable. Vectis Finance intervient sur ces opérations, **de 100 k€ à 3 M€ (CA)**.

POUR QUOI ?

Garder la maîtrise sur votre opération.

Une opération bien préparée protège la valeur de l'entreprise et les intérêts de son dirigeant. Vectis Finance applique aux TPE et PME la méthode des banques d'affaires : préparation, valorisation, recherche de repreneurs, négociation, jusqu'à la signature. Vous gardez **la main sur chaque décision**, sans les porter seul.

AVANT DE COMMENCER

Où en êtes-vous ?

01 Vous vous posez la question de vendre ?

02 Avez-vous fixé un horizon de cession ?

03 Votre entreprise est-elle prête à être reprise ?

04 Savez-vous ce qu'il vous restera après impôts ?

05 Connaissez-vous la rentabilité réelle et la valeur de votre entreprise ?

06 Avez-vous identifié un repreneur ?

07 Le prix que vous visez est-il finançable par un repreneur et sa banque ?

08 Savez-vous ce qui doit être écrit avant de signer ?

09 Savez-vous de quels conseils vous entourer ?

10 Envisagez-vous plutôt d'acquérir une entreprise ?

01

Les options de transmission

Transmettre, c'est d'abord choisir à qui.



Ces voies ne s'excluent pas : beaucoup de dirigeants en explorent plusieurs avant de trancher.

Céder à un acquéreur stratégique	Une entreprise du secteur rachète la vôtre pour sa croissance externe : une clientèle, un savoir-faire, une implantation. Elle finance sur fonds propres ou par une dette d'acquisition. VIGILANCE L'intégration : ce qui peut être préservé (équipe, marque, site) se négocie avant la signature.
Céder à un repreneur individuel	Une personne physique crée une holding de reprise, financée par son apport et une dette bancaire remboursée par les dividendes de l'entreprise : c'est un LBO (rachat avec effet de levier, chapitre 07). VIGILANCE Sa capacité de financement : la banque du repreneur fixe souvent **la limite du prix**.
Transmettre en famille	Donation, vente, ou donation-cession. Le pacte Dutreil réduit fortement les droits de donation, en contrepartie d'engagements de conservation des titres. VIGILANCE L'équité entre héritiers et la volonté réelle du successeur. À préparer des années à l'avance avec le notaire.
Céder à des salariés	Un ou plusieurs cadres rachètent l'entreprise : c'est un MBO (*management buy-out*). Apport limité, donc dette bancaire, prêts d'honneur et crédit vendeur. VIGILANCE Le financement, premier obstacle pour **44 %** des repreneurs anciens salariés (Bpifrance Le Lab, 2025), et le passage de collègue à dirigeant.
Céder progressivement	Vous cédez une partie du capital, puis le solde plus tard. Variante : l'OBO (*owner buy-out*), cession de vos titres à une holding que vous contrôlez avec un investisseur, pour encaisser une partie de la valeur en restant aux commandes. VIGILANCE La gouvernance : pacte d'associés, prix et calendrier de sortie s'écrivent dès l'entrée de l'investisseur.

NOTRE RÔLE

Nous évaluons avec vous chaque option, ses conséquences pour l'entreprise et pour votre patrimoine, avant tout engagement.

02

Les grandes étapes

La préparation commence bien avant la mise en vente.



1	Faire le point	Nous regardons l'entreprise comme un repreneur la regardera : ce qu'elle dégage, ce qui dépend de vous, ce qui doit être amélioré.
2	Estimer la valeur	Une fourchette argumentée, que vous pourrez défendre face à un acquéreur et à sa banque.
3	Préparer le dossier	Une présentation anonyme pour le premier contact, un dossier complet pour les candidats sérieux.
4	Approcher les repreneurs	Choisis avec vous, contactés un par un, sous accord de confidentialité.
5	Choisir une offre	Au-delà du prix : conditions de paiement, part différée, garantie demandée, sort des salariés, durée de votre accompagnement.
6	Conclure	Vérifications du repreneur, accord de sa banque, signature, puis transition.

*Le plus souvent, comptez entre **neuf et dix-huit mois** de la décision à la signature, hors préparation. Chaque dossier a son rythme.*

NOTRE RÔLE

Nous préparons, cherchons, négocions et coordonnons vos conseils jusqu'à la conclusion de l'opération.

03

Préparer l'entreprise

Ce que regarde un repreneur, et comment s'y préparer.

LE POINT	CE QUE REGARDE LE REPRENEUR	LA CLÉ
Les chiffres	La rentabilité normative (rémunération au prix du marché, exceptionnels retraités), le BFR, la dette, les investissements à venir.	Avec nous et votre expert-comptable : retraiter **trois exercices**, sortir le hors exploitation, clarifier les comptes courants, bâtir un prévisionnel.
Votre place dans l'entreprise	Ce qui repose sur vous : clients, savoir-faire, fournisseurs, banque. Une forte dépendance appelle un accompagnement long ou un prix différé.	Désigner un relais interne, le présenter aux clients clés, écrire vos méthodes, fixer la durée d'accompagnement que vous offrirez.
Les clients	Le poids des premiers clients, la récurrence des commandes, la solidité des relations. Une forte concentration pèse sur le prix.	Mesurer la part des cinq premiers clients, sécuriser les relations clés par contrat, diversifier dès qu'un client dépasse **20 %** du chiffre d'affaires.
L'équipe	Les compétences clés, leur concentration sur quelques personnes, et le risque de départs après la vente.	Identifier les personnes clés, les associer à la transition (rôle, rémunération), formaliser l'organigramme.
Les contrats et autorisations	La transmissibilité du bail, des contrats clients et fournisseurs, des agréments et licences.	Repérer les clauses de changement de contrôle et d'exclusivité, sécuriser la durée restante du bail.
Le dossier juridique	La régularité des statuts, registres et comptes, la situation sociale et fiscale, les litiges. Tout risque connu se retrouvera dans la garantie d'actif et de passif.	Mettre à jour registres et approbations, régulariser les points sociaux et fiscaux, chiffrer chaque litige en cours.

À RETENIR

Ce qui se vérifie se valorise.

Commencez par les comptes et le relais interne : les autres chantiers suivent.

NOTRE RÔLE

Nous identifions les chantiers qui comptent pour votre entreprise, et nous les ordonnons avec vous.

04

Fiscalité et patrimoine

Les bonnes questions, à poser en amont, aux bonnes personnes.

	LA QUESTION	À QUI ?
01	Comment préparer la cession sur le plan fiscal ?	Fiscaliste, expert-comptable
02	Une holding avant de vendre ?	Expert-comptable, avocat
03	Partir à la retraite après la vente ?	Expert-comptable, fiscaliste
04	Mon régime matrimonial compte-t-il ?	Notaire
05	Comment placer le produit de la cession ?	Conseiller en patrimoine
06	Donner, vendre, ou les deux, à un enfant ?	Notaire, fiscaliste
07	Que deviennent les murs ?	Notaire, fiscaliste

*Certaines de ces options doivent être mises en place **un à deux ans** avant la vente. Ce guide ne donne aucun conseil fiscal ou juridique : les règles évoluent et chaque situation est particulière.*

À RETENIR

Ces questions se traitent avant de chercher un repreneur. Une fois l'offre reçue, il est souvent trop tard pour changer la structure de l'opération.

NOTRE RÔLE

Nous veillons à ce que ces questions soient posées à temps, et nous intégrons les réponses au calendrier.

05

La valeur de l'entreprise

Une fourchette, pas un chiffre. Le prix, lui, se négocie.

LE PRINCIPE

Le résultat retraité	×	Un multiple de marché	=	La valeur de l'activité
La valeur de l'activité	+	(trésorerie − dettes financières)	=	Le prix de vos titres

Schéma illustratif, pour une vente de titres. Une valorisation croise plusieurs méthodes, et chaque hypothèse se discute.

« ×5 »

« Un confrère a vendu cinq fois. » Cinq fois quoi ?

Le chiffre d'affaires ou le résultat ? Avant ou après sa rémunération ? Avec ou sans les murs ? Payé comptant, ou en partie plus tard ? Les multiples entendus ici et là se comparent rarement.

Sur les petites opérations, le prix que la banque du repreneur accepte de financer **borne souvent le prix possible**. Une valeur qui ne se finance pas ne se vend pas.

CE QUI FAIT BOUGER LA FOURCHETTE

La récurrence

Un chiffre d'affaires régulier, des contrats qui se renouvellent.

La dépendance au dirigeant

Ce qui repose sur vous seul, et ce qui tient sans vous.

La concentration

Un client, un fournisseur ou un salarié dont le départ pèserait lourd.

NOTRE RÔLE

Nous établissons une fourchette et nous expliquons chaque hypothèse. Le prix demandé reste votre décision.

06

Trouver le repreneur

Parmi les candidats sélectionnés pour vous et choisis avec vous.

LE PARCOURS	CE QUI SE PASSE	CE QUE REÇOIT LE CANDIDAT
Le ciblage	Acquéreurs, repreneurs, investisseurs : une liste validée avec vous.	Aucune information.
Premier contact	Une approche directe et personnelle, candidat par candidat.	Une **présentation anonyme** : activité, taille, zone.
Confidentialité	Le candidat intéressé signe un accord de confidentialité.	Le dossier : historique, chiffres, organisation, points d'attention.
Échanges	Vous échangez avec les candidats retenus, leur financement vérifié.	Une visite, un entretien avec vous, des réponses à leurs questions.
Offres	Chaque candidat remet une lettre d'intention, comparée avec vous.	Les précisions utiles pour chiffrer son offre.
Exclusivité	Vous retenez une offre : un seul candidat poursuit.	Les pièces détaillées : comptes, contrats, dataroom complète.

L'information se livre par étapes : chaque candidat n'en reçoit que ce que son avancement justifie.

CHOISIR LE BON CANDIDAT

Son financement

Son apport, l'avis de sa banque. Une offre non financée reste une intention.

Son parcours, son projet

Sa connaissance du métier, sa capacité à diriger, le sort des salariés.

Son offre, au-delà du prix

La part payée comptant, les conditions, la garantie demandée, la continuité de l'entreprise.

À RETENIR

Un candidat seul impose son calendrier et ses conditions. Plusieurs candidats sérieux se comparent.

NOTRE RÔLE

Nous ciblons, approchons et qualifions les candidats. Vous choisissez qui vous rencontrez, et à qui vous vendez.

07

Le repreneur et sa banque

La meilleure offre est celle qui sera financée.

LE FINANCEMENT, SCHÉMA COURANT



Ce montage, où la holding de reprise emprunte et rembourse avec les dividendes de l'entreprise rachetée, est un LBO à l'échelle d'une PME. Il est souvent complété par un prêt d'honneur, une garantie Bpifrance, ou une part du prix payée plus tard.

CE QUE REGARDE LA BANQUE

L'apport du repreneur

Sa mise personnelle, signe de son engagement. Plus elle est forte, plus le prêt est accessible.

Son profil

Sa connaissance du métier, son expérience de direction, la solidité de son projet.

Le remboursement

Les flux de l'entreprise couvrent les échéances et la rémunération du repreneur, avec une marge.

UNE PARTIE DU PRIX, PAYÉE PLUS TARD

Le crédit vendeur

Vous prêtez une part du prix au repreneur. Il vous la rembourse sur quelques années, en général **après la banque**.

Le complément de prix

Une part du prix dépend des résultats futurs de l'entreprise, sur lesquels vous n'avez plus la main.

Dans les deux cas, le montant, la durée et les garanties doivent être écrits au contrat.

LA QUESTION CLÉ

L'entreprise peut-elle, sans vous, rembourser le prêt qui finance sa propre reprise ? C'est la question que se posera la banque. Mieux vaut y répondre avant elle.

NOTRE RÔLE

Nous vérifions la capacité de financement de chaque candidat avant qu'il ne rencontre votre entreprise.

08

De l'offre à la signature

Ce qui n'est pas écrit se renégocie.

QUATRE TEMPS — **EXCLUSIVITÉ, LE PLUS SOUVENT DE LA LETTRE D'INTENTION À LA SIGNATURE**

OFFRE

La lettre d'intention

Les termes de l'offre, un calendrier, et le plus souvent une exclusivité accordée au repreneur.

CONTRÔLE

Les vérifications

Le repreneur contrôle ce qui lui a été présenté : comptes, contrats, salariés, litiges.

CONTRAT

Le protocole

Le contrat de vente, rédigé par l'avocat ou le notaire. Il fixe le prix, ses conditions et vos garanties.

SIGNATURE

La transition

Vous accompagnez le repreneur. La durée et les conditions sont écrites au contrat.

CE QUE CONTIENT LE PROTOCOLE

Le prix et son paiement	Comptant, différé ou lié aux résultats futurs, puis ajusté selon la trésorerie et les dettes à la date de cession.
Les conditions suspensives	La vente dépend le plus souvent de l'obtention du financement par le repreneur. Elle ne devient **définitive** qu'une fois ces conditions levées.
La garantie d'actif et de passif	Vous garantissez que les comptes sont sincères. Si une dette antérieure à la vente apparaît, vous la prenez en charge, dans des **limites négociées** : un plafond, une durée, une franchise, parfois une part du prix bloquée.
Vos engagements personnels	La non-concurrence (périmètre, durée), la levée de vos cautions personnelles, le remboursement de vos comptes courants.
L'information des salariés	Dans une société de moins de 250 salariés, ils doivent être informés du projet au moins **deux mois** avant la cession.

À RETENIR

Ce qui compte pour vous doit être écrit.

Prix, garanties, engagements, accompagnement : tout figure au protocole.

NOTRE RÔLE

Nous pilotons le calendrier et nous négocions les termes économiques, aux côtés de votre avocat.

09

Une opération, une équipe

Plusieurs métiers, un seul interlocuteur.

Vous décidez

VOS CONSEILS		AUTOUR DE LA TABLE
Expert-comptable	**Vectis Finance** — coordonne vos conseils, échange avec les autres parties	Le repreneur et ses conseils
Avocat d'affaires		La banque du repreneur
Fiscaliste		Le notaire

LES CONSEILS AVEC QUI NOUS TRAVAILLONS

Guillaume Pitiot
Expert-comptable
Arkeo Conseils, Dardilly

Edouard Renaut
Avocat d'affaires
Barreau de Lyon

Léna Tregouët
Avocate fiscaliste
Arthaud & Associés, Tassin

Vous restez libre de travailler avec vos propres conseils : nous les intégrons de la même façon.

NOTRE RÔLE

Nous fixons le calendrier et nous faisons travailler vos conseils ensemble, dans le même sens.

10

Vous souhaitez acquérir

Les entreprises qui vous correspondent sont rarement en vitrine.

1	Définir les critères	Métier, taille, zone, et ce que vous cherchez à gagner avec cette acquisition.
2	Identifier les cibles	Dans les entreprises de la région qui correspondent à vos critères, y compris celles qui ne sont pas à vendre.
3	Approcher les dirigeants	Un premier contact direct et confidentiel, sur les seules cibles que vous avez validées. Votre nom n'est révélé qu'avec votre accord.
4	Conduire l'opération	Valorisation, offre, vérifications, financement, négociation, jusqu'à la signature.

AVANT DE CHERCHER

1. Quel apport pouvez-vous mobiliser ?
2. Quelle taille d'entreprise ce montant permet-il de financer ?
3. Reprendre seul, ou avec des associés ?
4. Quel rôle voulez-vous tenir au quotidien ?

Ces réponses fixent le périmètre de la recherche.

FINANCER SA REPRISE

Votre apport
Les fonds personnels que vous engagez.

Prêt bancaire
Sur **sept ans** environ.

Prêt d'honneur, garantie Bpifrance
Parfois, en complément.

Crédit vendeur
À négocier avec le cédant.

La banque regarde votre apport, votre connaissance du métier et la capacité de l'entreprise à rembourser. Ce montage est souvent un LBO (chapitre 07).

NOTRE RÔLE

Nous conduisons la recherche et l'opération, de la définition de vos critères à la signature.

POUR QUI

Une entreprise qui grandit par acquisition, ou un repreneur qui sait ce qu'il cherche.

Vectis Finance

CLIENTS	Dirigeants de TPE et PME
OPÉRATIONS	Cession, transmission, acquisition d'entreprise
TAILLE	De 100 k€ à 3 M€ (Chiffre d'affaires)
ZONE	Auvergne-Rhône-Alpes, Bourgogne-Franche-Comté

POURQUOI VECTIS FINANCE

Le conseil M&A de qualité est souvent réservé aux grandes opérations. Vectis Finance le rend accessible à tous les dirigeants qui en ont besoin.

QUI	SON RÔLE	POUR LE DIRIGEANT QUI CÈDE
Banque d'affaires	Conduit des opérations de cession de bout en bout.	Ne traite généralement pas les opérations inférieures à **3 M€**.
Expert-comptable	Tient les comptes et conseille le dirigeant au quotidien.	Conduire l'opération n'est pas son métier : recherche des repreneurs, négociation, coordination jusqu'à la signature.
Annonces	Diffusent l'entreprise à vendre auprès d'un large public.	Exposent l'entreprise avant d'avoir trouvé le bon repreneur, et laissent le dirigeant seul dans l'opération.
Vectis Finance	Prépare, valorise, cherche le repreneur et négocie avec vous.	Un accompagnement complet, de la préparation à la signature.

COMMENT NOUS TRAVAILLONS — CINQ ÉTAPES

1	Premier entretien	Une heure, votre situation actuelle, vos options, un calendrier indicatif.
2	Lettre de mission	Des honoraires au succès : nos intérêts sont alignés sur les vôtres.
3	Diagnostic et valorisation	Une fourchette de valeur argumentée, remise par écrit.
4	Recherche de repreneurs	Une approche un par un, sous accord de confidentialité.
5	Négociation et signature	Lettre d'intention, protocole, coordination de vos conseils.

VOTRE RÔLE

Vous gardez la main sur chaque décision : le prix demandé, les repreneurs rencontrés, l'offre retenue. Nous préparons, recherchons, négocions et coordonnons.

Parlons de *votre projet.*

« Une entreprise, c'est une vie de travail et on ne la cède qu'une fois. Notre engagement : vous donner, à chaque étape, les éléments pour décider en connaissance de cause. »

— Enguérand Bizollon Fondateur, Vectis Finance

PRENDRE RENDEZ-VOUS UNE HEURE · SANS FRAIS · CONFIDENTIEL · SANS ENGAGEMENT

En ligne		Réserver un cadrage →
Par e-mail	Écrire →	ebizollon@vectis-finance.fr
Par téléphone	Appeler →	+33 6 11 69 00 65
Sur le site	Consulter →	vectis-finance.fr

Honoraires présentés par lettre de mission, avant tout engagement. Ce guide a une vocation d'information générale. Il ne constitue ni un conseil juridique, ni un conseil fiscal, ni une offre de services. Chaque situation appelle une analyse particulière. Édition 2026.