

Transmettre et Réussir

4 étapes simples pour vendre ou reprendre une entreprise IT

Méthode Transmettre et Réussir

Louis Ménard



4 étapes simples pour vendre ou reprendre une entreprise IT

Par Louis MENARD

CEO - Ictinos Consulting

Président - Réseau Transmettre et Réussir



PRÉFACE

Chères entrepreneuses, chers entrepreneurs,

Après plus de vingt années passées à accompagner des chefs d'entreprise dans leurs projets de transmission, j'ai acquis une conviction profonde : **vendre ou reprendre une entreprise n'est pas seulement une transaction financière, c'est avant tout une aventure humaine.**

J'ai vu des cédants hésiter pendant des années, par peur de l'inconnu ou par attachement à leur œuvre. J'ai rencontré des repreneurs brillants techniquement mais perdus face à la complexité d'une acquisition. J'ai observé des transmissions qui auraient pu être de belles réussites échouer faute de préparation ou d'accompagnement adapté.

C'est de ces expériences, de ces réussites comme de ces échecs, qu'est né le réseau **Transmettre et Réussir**.



Pourquoi ce guide ?

Le secteur informatique connaît aujourd'hui une situation paradoxale. D'un côté, de nombreux entrepreneurs talentueux, souvent issus de la génération qui a informatisé nos entreprises dans les années 1990-2000, approchent de l'âge de la retraite et souhaitent transmettre. De l'autre, de jeunes professionnels de l'IT, lassés du salariat ou désireux de créer leur propre structure, cherchent des opportunités de reprise.

Pourtant, ces deux mondes peinent à se rencontrer. Les vendeurs ne savent pas par où commencer. Les repreneurs sont intimidés par la complexité apparente du processus. Les deux parties redoutent les pièges juridiques, fiscaux, financiers. Résultat : trop d'entreprises rentables disparaissent faute de repreneur, et trop de projets de reprise n'aboutissent jamais.

Ce guide a pour ambition de démystifier la transmission d'entreprise dans le secteur informatique.

En quatre étapes simples et concrètes - **PRÉPARER, ÉVALUER, NÉGOCIER, CONCRÉTISER** - nous vous proposons une méthode éprouvée, fruit de centaines de transmissions accompagnées avec succès. Que vous soyez vendeur ou repreneur, dirigeant aguerri ou primo-accédant, ce guide vous donnera les clés pour aborder sereinement votre projet.

Pourquoi le secteur informatique ?

L'informatique n'est pas un secteur comme les autres. Les entreprises IT présentent des spécificités qui nécessitent une approche particulière :

- **L'obsolescence technologique** : ce qui était innovant hier peut être dépassé aujourd'hui
- **La dépendance aux compétences** : le capital humain est l'actif principal
- **La récurrence des revenus** : les contrats de maintenance et d'infogérance créent une valeur particulière
- **La relation client** : souvent personnalisée et basée sur la confiance
- **L'évolution constante** : IA, cloud, cybersécurité... le secteur se réinvente en permanence

Ces spécificités font de la transmission d'une entreprise informatique un exercice à la fois passionnant et délicat. Il faut comprendre la technique autant que la finance, saisir les enjeux humains autant que les aspects juridiques.

C'est précisément cette expertise transversale que nous avons développée au sein de **Transmettre et Réussir**.



Notre conviction : la transmission réussie repose sur trois piliers

1. L'ANTICIPATION

Une transmission ne s'improvise pas. Les meilleures transactions sont celles qui ont été préparées 18 à 24 mois à l'avance. Ce temps permet d'optimiser la valorisation, de corriger les faiblesses, de trouver le bon repreneur, et d'organiser une passation en douceur.

Trop d'entrepreneurs attendent le dernier moment - un problème de santé, un épuisement, une opportunité externe - pour penser à la transmission. Résultat : ils vendent dans l'urgence, souvent mal et à perte de valeur.

Notre message : anticipez ! Même si vous ne vendez que dans plusieurs années, commencez à y penser dès maintenant.

2. L'ACCOMPAGNEMENT

Se faire accompagner par des professionnels n'est pas un luxe, c'est une nécessité. Vendre ou reprendre une entreprise implique des compétences en finance, en droit, en stratégie, en management, en négociation... Personne ne maîtrise tout cela seul.

Un bon accompagnement, c'est :

- Un expert-comptable qui optimise les aspects financiers et fiscaux



- Un avocat qui sécurise les aspects juridiques
- Un conseil en transmission qui coordonne l'ensemble et apporte l'expérience terrain
- Un réseau de pairs pour échanger et se sentir moins seul

C'est précisément ce que propose Transmettre et Réussir : un accompagnement global, de bout en bout, par des professionnels qui connaissent intimement le secteur informatique.

3. L'ÉQUILIBRE

Une transmission réussie n'est pas celle où l'un gagne et l'autre perd. C'est celle où vendeur et repreneur trouvent un accord équilibré, où chacun se sent respecté, où la confiance s'installe.

Le vendeur doit obtenir un prix juste qui valorise son travail de toutes ces années. Mais il doit aussi se préoccuper de l'avenir de son entreprise, de son équipe, de ses clients.

Le repreneur doit payer un prix cohérent qui lui permette de rembourser son emprunt et de développer l'entreprise. Mais il doit aussi reconnaître la valeur créée par le cédant et accepter d'apprendre de lui.

Notre rôle est de faciliter ce dialogue, de créer les conditions de la confiance, et de construire ensemble un accord gagnant-gagnant.



Comment utiliser ce guide ?

Ce guide est conçu pour être à la fois **complet et accessible**.

Que vous soyez vendeur ou repreneur, nous vous recommandons de :

1. **Lire l'ensemble du guide** pour avoir une vision globale du processus
2. **Vous concentrer sur les sections qui vous concernent** (vendeur ou repreneur)
3. **Revenir régulièrement aux passages clés** au fur et à mesure de l'avancement de votre projet
4. **Ne pas hésiter à annoter, surligner, personnaliser** ce guide selon votre situation

Mais surtout : ne restez pas seul ! Ce guide est un excellent point de départ, mais rien ne remplace l'accompagnement personnalisé d'un professionnel qui connaît votre situation spécifique.

Un dernier mot...

J'ai créé **Transmettre et Réussir** avec une ambition simple : **faciliter la rencontre entre cédants et repreneurs, et maximiser les chances de réussite des transmissions d'entreprises informatiques.**



Chaque transmission réussie, c'est :

- Un entrepreneur qui part sereinement vers une nouvelle vie
- Un repreneur qui réalise son rêve d'indépendance
- Une équipe qui conserve son emploi et peut continuer à se développer
- Des clients qui bénéficient de la continuité de service
- Une économie locale qui se renforce

Vendre ou reprendre une entreprise est probablement l'une des décisions les plus importantes de votre vie professionnelle. Elle mérite d'être prise avec sérieux, méthode et accompagnement.

Ce guide est là pour vous y aider. Et nous, au sein de **Transmettre et Réussir**, sommes là pour vous accompagner, étape par étape, vers la réussite de votre projet.

Alors, prêt à écrire le prochain chapitre de votre histoire entrepreneuriale ?

Belle lecture, et surtout, belle transmission !

Louis MENARD

Président du réseau Transmettre et Réussir

Expert en transmission d'entreprises informatiques

 <https://transmettre-et-reussir.fr/>



Étape 1 : PRÉPARER - Poser les bonnes fondations

Cette première étape est déterminante pour la réussite de votre projet. Une bonne préparation, c'est 50% du chemin vers une transmission réussie !

POUR LE VENDEUR : Préparer son entreprise à la vente

1. Anticiper suffisamment tôt (idéalement 18 à 24 mois avant)

Ne vous y prenez pas au dernier moment ! Une entreprise bien préparée se vend mieux et plus cher. Cette anticipation vous permet d'optimiser votre valorisation et de corriger les points faibles.

→ *Transmettre et Réussir* vous conseille sur le timing idéal selon votre situation personnelle et celle de votre entreprise.

2. Rassembler et mettre en ordre tous les documents essentiels

- **Documents financiers** : bilans des 3 dernières années, comptes de résultat, tableaux de trésorerie
- **Documents juridiques** : statuts, registre des assemblées, contrats de bail, contrats de travail
- **Documents commerciaux** : liste clients, contrats en cours, historique du chiffre d'affaires par client



- **Actifs technologiques** : licences logicielles, propriété intellectuelle, infrastructures techniques, bases de données

3. Valoriser les atouts spécifiques de votre entreprise informatique

- **Clientèle récurrente** : contrats de maintenance, abonnements SaaS, clients fidèles
- **Expertise technique** : compétences rares, certifications (Microsoft, Cisco, AWS...), technologies maîtrisées
- **Équipe qualifiée** : développeurs, techniciens, ingénieurs formés et motivés
- **Positionnement** : niche spécialisée, zone géographique, secteur d'activité

4. Identifier et corriger les points de vigilance

- Dépendance à un client majeur (> 30% du CA)
- Dépendance au dirigeant (relationnel client, compétences techniques uniques)
- Technologies obsolètes ou équipes à renforcer
- Locaux inadaptés ou baux arrivant à échéance

→ Le réseau Transmettre et Réussir réalise un audit complet de votre entreprise et vous aide à mettre en place un plan d'action pour maximiser sa valeur.

5. Préparer psychologiquement votre départ

Vendre son entreprise est aussi une aventure émotionnelle.

Questionnez-vous : Pourquoi je vends ? Qu'est-ce que je ferai après ? Comment accompagner mon équipe dans cette transition ?

POUR LE REPRENEUR : Clarifier son projet de reprise

1. Définir précisément votre projet professionnel

- **Motivations** : Pourquoi reprendre une entreprise informatique ? Indépendance ? Expertise à valoriser ?
- **Compétences** : Avez-vous l'expérience technique ET managériale ? Êtes-vous développeur, technicien réseau, commercial IT ?
- **Objectifs** : Pérenniser l'activité ? Développer de nouveaux services ? Fusionner avec votre activité ?

2. Évaluer votre capacité financière

- **Apport personnel** : combien pouvez-vous investir ?
- **Capacité d'emprunt** : quel montage financier envisager ?
- **Budget global** : acquisition + fonds de roulement + investissements nécessaires

→ *Transmettre et Réussir vous aide à construire votre plan de financement et vous met en relation avec des partenaires bancaires spécialisés.*



3. Identifier le type d'entreprise informatique recherché

- **Secteur** : Développement logiciel ? Infogérance ? Cybersécurité ? Réseaux & télécoms ?
- **Taille** : TPE, PME, effectif, chiffre d'affaires visé
- **Zone géographique** : proximité de votre domicile, région dynamique
- **Modèle économique** : prestation au forfait, régie, abonnements récurrents ?

4. Se former et s'informer

- Comprendre les spécificités du secteur informatique (évolution rapide, obsolescence technologique)
- Connaître les bases de la reprise d'entreprise (diagnostic, valorisation, financement)
- Rencontrer d'autres repreneurs pour apprendre de leurs expériences

→ Le réseau Transmettre et Réussir organise régulièrement des ateliers, formations et rencontres pour vous préparer efficacement à la reprise.

5. Constituer votre équipe conseil

Ne restez pas seul ! Entourez-vous dès le début :

- Expert-comptable spécialisé en transmission
- Avocat pour les aspects juridiques



- Conseiller en financement

→ *Transmettre et Réussir coordonne l'ensemble de vos interlocuteurs et vous accompagne personnellement tout au long de cette étape préparatoire.*

EN RÉSUMÉ : LES CLÉS D'UNE PRÉPARATION RÉUSSIE

- ✓ **Anticipation** : ne pas se précipiter, prendre le temps nécessaire
- ✓ **Transparence** : rassembler tous les documents, ne rien cacher
- ✓ **Lucidité** : connaître ses forces ET ses faiblesses
- ✓ **Accompagnement** : s'entourer de professionnels expérimentés

Une bonne préparation multiplie vos chances de réussite et vous fait gagner un temps précieux lors des étapes suivantes !

→ *Contactez Transmettre et Réussir dès maintenant pour bénéficier d'un premier diagnostic gratuit et personnalisé de votre projet.*

Souhaitez-vous que je développe également les autres étapes, ou que je crée un document complet au format Word ou PDF ?

Étape 2 : ÉVALUER - Connaître la juste valeur

L'évaluation est le moment de vérité : combien vaut réellement l'entreprise ? C'est une étape technique mais essentielle qui conditionne la réussite de la transaction.

POUR LE VENDEUR : Valoriser correctement son entreprise

1. Comprendre les méthodes d'évaluation spécifiques à l'informatique

a) La méthode des multiples de résultats

- Multiplication de l'EBE (Excédent Brut d'Exploitation) ou du résultat net par un coefficient (généralement entre 3 et 6 dans l'IT)
- Le coefficient varie selon : la récurrence du CA, la qualité de la clientèle, le positionnement technologique

b) La valorisation par les flux de trésorerie

- Projections sur 3 à 5 ans des flux de trésorerie disponibles
- Particulièrement pertinente pour les entreprises SaaS ou avec contrats récurrents

c) L'approche patrimoniale

- Valeur des actifs : matériel informatique, licences, propriété intellectuelle



- Moins utilisée seule, mais complète les autres méthodes

→ *Transmettre et Réussir utilise une combinaison de ces méthodes pour déterminer une fourchette de valorisation réaliste et défendable.*

2. Identifier les facteurs qui augmentent la valeur dans l'IT

✓ La récurrence des revenus (le Graal !)

- Contrats de maintenance pluriannuels
- Abonnements SaaS avec taux de rétention élevé
- Infogérance avec engagements longue durée
- *Impact : peut multiplier la valorisation par 1,5 à 2*

✓ La diversification de la clientèle

- Aucun client ne représente plus de 20-25% du CA
- Portefeuille de 30+ clients actifs
- *Impact : réduit le risque, augmente la valeur de 15-20%*

✓ Les actifs immatériels valorisables

- Logiciels propriétaires ou modules développés en interne
- Certifications et agréments (éditeurs, sécurité...)
- Méthodologies et processus documentés
- Base de données clients qualifiés
- *Impact : peut ajouter 10-30% à la valorisation*



✓ L'autonomie opérationnelle

- Équipe capable de fonctionner sans le dirigeant
- Processus formalisés et reproductibles
- Documentation technique complète
- *Impact : facilite la transmission, augmente la valeur de 20-25%*

✓ Le positionnement sur des technologies porteuses

- Cloud, cybersécurité, IA, data science
- Technologies récentes et demandées
- *Impact : valorisation supérieure de 15-30%*

3. Être réaliste sur les facteurs qui diminuent la valeur

X Dépendances dangereuses

- Un client > 30% du CA : décote de 20-40%
- Dirigeant indispensable techniquement : décote de 30-50%
- Fournisseur unique ou technologie propriétaire fermée : décote de 15-25%

X Technologies obsolètes

- Langages de programmation dépassés (COBOL, VB6...)
- Infrastructures vieillissantes nécessitant des investissements



- *Impact : décote de 20-40% selon l'ampleur*

X Rentabilité insuffisante

- Marge opérationnelle < 10%
- Trésorerie tendue
- *Impact : forte décote ou nécessité d'assainir avant la vente*

X Problèmes juridiques ou sociaux

- Litiges en cours (clients, fournisseurs, salariés)
- Non-conformité RGPD ou sécurité
- *Impact : peut bloquer la vente ou décote de 15-30%*

→ Le réseau Transmettre et Réussir vous aide à identifier ces facteurs et à mettre en place des actions correctives avant la mise en vente pour optimiser votre valorisation.

4. Préparer un dossier de présentation professionnel

Le mémorandum de cession (ou teaser)

- Présentation anonymisée de l'entreprise
- Historique et activités
- Chiffres clés sur 3 ans
- Atouts et opportunités de développement
- Fourchette de prix indicative



Les éléments détaillés (pour repreneurs qualifiés)

- États financiers certifiés
- Liste clients et contrats
- Organigramme et fiches de poste
- Cartographie des technologies
- Plan de développement

→ *Transmettre et Réussir crée pour vous un dossier de présentation professionnel qui met en valeur votre entreprise tout en préservant la confidentialité.*

POUR LE REPRENEUR : Analyser en profondeur l'entreprise ciblée

1. Vérifier la cohérence de la valorisation proposée

Comparer avec le marché

- Ratios de valorisation habituels dans le secteur
- Transactions comparables récentes
- Ne pas hésiter à demander la justification du prix

Calculer votre propre valorisation

- Appliquer les méthodes classiques avec vos hypothèses
- Projeter votre capacité à rembourser l'emprunt



- *Un bon ratio : remboursement possible en 5-7 ans maximum*

→ *Transmettre et Réussir vous aide à décrypter la valorisation du vendeur et à construire une contre-proposition argumentée si nécessaire.*

2. Réaliser un diagnostic approfondi (due diligence)

a) Analyse financière rigoureuse

- **Rentabilité réelle** : vérifier les retraitements, les charges exceptionnelles
- **Évolution du CA** : tendance sur 3-5 ans, saisonnalité
- **Structure de coûts** : masse salariale, sous-traitance, licences
- **Trésorerie et BFR** : besoins de financement à prévoir
- **Fiscalité** : vérifier l'absence de redressement, les crédits d'impôts (CIR, CII)

b) Analyse commerciale détaillée

- **Top clients** : rencontrer les 5-10 principaux, évaluer la solidité de la relation
- **Récurrence** : quelle part du CA est garantie pour l'année suivante ?
- **Taux d'attrition** : combien de clients perdus chaque année ?
- **Pipeline commercial** : projets en cours, opportunités identifiées



- **Concurrence** : positionnement, différenciation

c) Analyse technique (CRUCIAL dans l'IT !)

- **Stack technologique** : technologies utilisées, versions, état de vétusté
- **Dette technique** : code legacy, maintenance différée
- **Infrastructure** : serveurs, datacenters, cloud, sécurité
- **Propriété intellectuelle** : qui possède les développements ? Licences en règle ?
- **Dépendances** : éditeurs, API tierces, sous-traitants techniques

d) Analyse des ressources humaines

- **Compétences clés** : identifier les collaborateurs indispensables
- **Risque de départ** : qui pourrait partir lors de la reprise ?
- **Contrats de travail** : CDI, CDD, statuts, rémunérations
- **Climat social** : turnover, satisfaction, instances représentatives
- **Formation** : niveau de compétences, besoins de formation

e) Analyse juridique

- **Contrats clients** : conditions, durées, clauses de résiliation
- **Contrats fournisseurs** : dépendances, tarifs négociés



- **Bail commercial** : durée restante, conditions, possibilité de transfert
- **Conformité** : RGPD, cybersécurité, normes ISO éventuelles
- **Litiges** : en cours ou potentiels

→ *Transmettre et Réussir coordonne l'intervention d'experts (expert-comptable, avocat, consultant IT) pour réaliser cette due diligence complète et vous protéger.*

3. Identifier les opportunités ET les risques

Les opportunités de développement

- Nouveaux services à proposer aux clients existants
- Marchés géographiques non exploités
- Technologies complémentaires à intégrer
- Synergies si vous avez déjà une activité

Les risques à anticiper

- **Risque client** : départ possible après la reprise ?
- **Risque technique** : investissements lourds à prévoir ?
- **Risque humain** : départ de collaborateurs clés ?
- **Risque financier** : trésorerie suffisante pour la transition ?
- **Risque personnel** : avez-vous les compétences pour gérer cette entreprise ?



4. Simuler votre projet de reprise

Construire un business plan réaliste sur 3-5 ans

- Scénario conservateur (hypothèses prudentes)
- Scénario médian (maintien de l'activité)
- Scénario optimiste (développement)

Intégrer tous les coûts

- Prix d'acquisition
- Frais de transaction (avocat, expert-comptable, audit : 5-8% du prix)
- Investissements nécessaires (matériel, logiciels, formation)
- Fonds de roulement supplémentaire
- Votre rémunération

Vérifier la viabilité financière

- Capacité à rembourser l'emprunt
- Génération de trésorerie suffisante
- Rentabilité maintenue après la reprise

→ Le réseau Transmettre et Réussir vous aide à construire un business plan solide et réaliste, élément indispensable pour convaincre les banques.

5. Négocier les conditions de l'audit

- Obtenir un accès à toutes les informations nécessaires
 - Faire signer une clause de confidentialité
 - Définir un calendrier raisonnable (4-8 semaines pour une due diligence complète)
 - Prévoir des clauses suspensives dans la promesse de vente
-

EN RÉSUMÉ : LES CLÉS D'UNE ÉVALUATION RÉUSSIE

Pour le vendeur :

- ✓ Faire évaluer par des professionnels, pas "au doigt mouillé"
- ✓ Être transparent sur les forces ET les faiblesses
- ✓ Justifier le prix par des éléments factuels
- ✓ Accepter la discussion et la négociation

Pour le repreneur :

- ✓ Ne jamais se fier uniquement aux chiffres présentés
- ✓ Investiguer en profondeur, surtout les aspects techniques
- ✓ Identifier les risques cachés et les opportunités
- ✓ Construire sa propre valorisation indépendante



L'évaluation est un exercice d'équilibre : trouver le prix juste qui satisfait les deux parties et permet une transaction saine.

→ Transmettre et Réussir joue un rôle de tiers de confiance pour faciliter cette phase délicate : nous apportons l'expertise technique et la neutralité nécessaires pour rapprocher vendeur et repreneur sur une base solide et équitable.

Prêt à passer à l'étape 3 (NÉGOCIER) ? Ou souhaitez-vous approfondir certains points de cette étape d'évaluation ?

Étape 3 : NÉGOCIER - Trouver le bon accord

La négociation est un moment clé où se joue la réussite de la transaction. Au-delà du prix, c'est toute la structure de l'accord qui se construit. Une négociation réussie aboutit à un deal gagnant-gagnant où chaque partie se sent respectée.

POUR LE VENDEUR : Présenter et négocier efficacement

1. Qualifier soigneusement les repreneurs potentiels

Avant même de rencontrer un candidat

- Vérifier sa capacité financière (apport, capacité d'emprunt)
- S'assurer de ses compétences techniques et managériales
- Comprendre ses motivations réelles
- Évaluer sa compatibilité avec l'entreprise et ses valeurs

Les signaux positifs d'un bon repreneur :

- Expérience significative dans l'informatique
- Vision claire pour l'entreprise
- Capacité à rassurer l'équipe et les clients
- Sérieux et professionnalisme dans la démarche
- Capacité financière solide et vérifiable



Les signaux d'alerte :

- Manque de transparence sur le financement
- Aucune expérience dans le secteur IT
- Volonté de tout changer brutalement
- Désintérêt pour l'équipe en place
- Précipitation excessive ou au contraire procrastination

→ Transmettre et Réussir présélectionne pour vous des repreneurs qualifiés et sérieux, vous évitant ainsi les contacts non pertinents et les pertes de temps.

2. Organiser les rencontres de manière structurée

Phase 1 : La découverte (rencontre anonymisée)

- Présentation du mémorandum
- Échanges généraux sur l'activité sans dévoiler l'identité
- Signature d'un engagement de confidentialité si intérêt mutuel

Phase 2 : L'approfondissement

- Visite de l'entreprise
- Présentation détaillée des activités, clients, équipe
- Accès aux documents financiers et juridiques
- Échanges approfondis sur la vision, les projets



Phase 3 : La rencontre avec l'équipe (si accord de principe)

- Présentation du repreneur aux collaborateurs clés
- Évaluation de la compatibilité humaine
- Rassurer l'équipe sur la continuité

→ Le réseau Transmettre et Réussir orchestre ces rencontres pour créer les conditions optimales d'un rapprochement réussi, en préservant la confidentialité à chaque étape.

3. Négocier le prix et les conditions financières

Le prix : trouver le juste équilibre

- Partir de votre évaluation mais rester ouvert
- Écouter les arguments du repreneur
- Accepter de justifier votre valorisation point par point
- Identifier les points de désaccord et chercher des compromis

Exemple : *Repreneur : "Le prix me semble élevé compte tenu de la dette technique importante." Vendeur : "J'entends votre remarque. Nous pourrions intégrer dans le prix de vente un budget de modernisation de X€, ou bien lisser le paiement avec un complément de prix si les objectifs sont atteints."*



Les modalités de paiement (ESSENTIELLES !)

- **Prix comptant** : paiement intégral à la signature
 - Avantage vendeur : liquidité immédiate, rupture nette
 - Inconvénient : limite le nombre de repreneurs capables de financer
- **Prix avec crédit-vendeur** : une partie payée plus tard (15-30% sur 2-5 ans)
 - Avantage repreneur : facilite le financement
 - Avantage vendeur : démontre la confiance, peut augmenter le prix global
 - Nécessite des garanties solides (nantissement, caution...)
- **Prix avec complément de prix (earn-out)** : partie variable selon résultats
 - Utile si désaccord sur la valorisation ou potentiel de développement
 - Exemple : prix de base + 20% du CA supplémentaire généré sur 3 ans
 - ATTENTION : définir des critères objectifs et vérifiables !



→ *Transmettre et Réussir vous conseille sur la structure de paiement optimale selon votre situation fiscale, patrimoniale et vos objectifs personnels.*

4. Négocier les modalités de transition

La durée d'accompagnement

- Généralement 3 à 12 mois selon la complexité
- Définir précisément votre rôle : conseil, présentation clients, formation...
- Fixer une rémunération pour cette période (contrat de prestation)

Le transfert des relations clients

- Planifier les rencontres client par client
- Préparer un discours rassurant sur la continuité
- Accompagner sur les dossiers techniques sensibles

Le transfert des compétences techniques

- Documentation des processus et méthodologies
- Formation sur les outils et systèmes propriétaires
- Transmission des contacts fournisseurs et partenaires clés

La communication interne

- Préparer ensemble l'annonce à l'équipe



- Rassurer sur la continuité de l'emploi et des projets
- Définir le rôle de chacun pendant la transition

→ *Le réseau Transmettre et Réussir formalise ces engagements dans un protocole de transition détaillé pour sécuriser cette phase délicate.*

5. Négocier les garanties et protections

La garantie d'actif et de passif (GAP)

- Clause classique où le vendeur garantit la sincérité des comptes
- Durée : généralement 18-24 mois après la cession
- Plafond : souvent 100% du prix de vente
- Franchise : montant en-dessous duquel le vendeur n'est pas inquiété

Les garanties spécifiques au secteur IT

- Propriété intellectuelle des développements
- Conformité des licences logicielles
- Absence de dette technique cachée majeure
- Conformité RGPD et cybersécurité

La clause de non-concurrence

- Interdiction de créer une activité concurrente dans un périmètre défini



- Durée : généralement 2-3 ans
- Zone géographique : à négocier selon l'activité
- Contrepartie financière possible pour le vendeur

Les clauses suspensives

- Obtention du financement bancaire
- Résultats de l'audit satisfaisants
- Transfert effectif du bail commercial
- Maintien des principaux contrats clients

POUR LE REPRENEUR : Négocier avec méthode et fermeté

1. Préparer sa négociation en amont

Définir vos limites

- **Prix maximum** : au-delà duquel le projet n'est plus rentable pour vous
- **Conditions minimales** : éléments non négociables (durée accompagnement, garanties...)
- **Points de flexibilité** : où vous pouvez faire des concessions

Construire une stratégie de négociation

- Identifier les motivations du vendeur (besoin de liquidité immédiate ? Attachement à son équipe ? Préservation de son œuvre ?)
- Anticiper les objections et préparer vos réponses
- Prévoir des contreparties à proposer

Se faire accompagner

- Avoir votre expert-comptable et avocat en soutien
- Ne jamais négocier seul les aspects juridiques complexes
- Savoir quand demander une pause pour consulter vos conseils

→ *Transmettre et Réussir vous prépare à la négociation en simulant différents scénarios et en vous aidant à construire votre stratégie.*

2. Négocier le prix avec des arguments factuels

Partir de votre propre évaluation

- Présenter votre analyse chiffrée
- Justifier les écarts avec le prix demandé
- Étayer par des comparables du marché

Identifier les leviers de négociation



Si le prix vous semble trop élevé, argumentez sur :

- La dette technique importante nécessitant des investissements
- La concentration du chiffre d'affaires sur quelques clients
- Les technologies vieillissantes à moderniser
- La dépendance au dirigeant actuel
- Les investissements nécessaires en commercial ou marketing

Exemples concrets : *"L'analyse technique révèle 150K€ de dette technique (serveurs obsolètes, refonte applicative nécessaire). Je propose de déduire ce montant du prix ou de le lisser via un crédit-vendeur."*

"Le client X représente 40% du CA et son contrat arrive à échéance dans 6 mois. Cette concentration représente un risque réel qui doit être reflété dans le prix."

Proposer des solutions créatives

- Earnout sur les performances futures
- Crédit-vendeur pour faciliter le financement
- Maintien du vendeur comme consultant rémunéré
- Ajustement de prix selon les résultats de l'audit final



→ Le réseau Transmettre et Réussir vous aide à construire une offre argumentée et équilibrée, maximisant vos chances d'aboutir tout en protégeant vos intérêts.

3. Négocier les conditions de financement

Optimiser le montage financier

a) L'apport personnel

- Généralement 30-40% du prix
- Peut inclure : épargne, épargne salariale, prêt d'honneur, love money

b) Le prêt bancaire

- Durée : 5-7 ans généralement
- Garanties demandées : nantissement du fonds, caution personnelle, hypothèque
- Taux : négociables selon votre profil et la solidité du dossier

c) Le crédit-vendeur (à négocier avec le cédant)

- 15-30% du prix généralement
- Payable sur 2-5 ans
- Démontre la confiance du vendeur et rassure la banque
- **Point de négociation fort** : "Un crédit-vendeur de 20% sur 3 ans démontrerait votre confiance dans la solidité de l'entreprise et faciliterait mon financement."

d) Les aides et prêts spécifiques

- Prêt d'honneur Initiative France ou Réseau Entreprendre (sans garantie ni intérêt)
- NACRE (dispositif d'accompagnement)
- Aides régionales à la reprise

→ Transmettre et Réussir vous met en relation avec des partenaires bancaires habitués aux reprises d'entreprises IT et optimise votre plan de financement.

4. Négocier l'accompagnement et la transition

Définir précisément les attentes

- **Durée** : négocier 6-12 mois selon la complexité
- **Disponibilité** : temps plein les premiers mois puis progressivement réduit ?
- **Rôle** : conseil stratégique, présentation clients, formation technique
- **Rémunération** : à prévoir dans le budget (10-20K€ sur la période)

Les points à clarifier absolument

- Qui pilote l'entreprise pendant la transition ? (réponse : VOUS !)
- Comment se passe le transfert des signatures bancaires ?

- Quand annonce-t-on la reprise aux clients et à l'équipe ?
- Comment gérer les décisions importantes pendant cette période ?

Ce qu'il faut éviter

- Une présence trop longue du vendeur qui empêche votre légitimité
- Une absence trop brutale qui déstabilise clients et équipe
- Un flou sur les responsabilités de chacun

Exemple de clause bien négociée : "Le cédant s'engage à accompagner le repreneur 3 jours par semaine pendant 3 mois (présentation clients, formation), puis 1 jour par semaine pendant 3 mois (conseil), moyennant une rémunération mensuelle de X€."

5. Sécuriser juridiquement la transaction

La lettre d'intention (LOI)

- Document non engageant juridiquement (sauf clauses spécifiques)
- Formalise l'accord de principe sur le prix et les modalités
- Acte l'exclusivité de négociation pendant la due diligence
- Définit le calendrier de la transaction



La promesse de vente (compromis)

- Engagement juridique ferme
- Définit le prix définitif et les modalités de paiement
- Intègre les clauses suspensives (financement, audit...)
- Fixe la date limite de réalisation de la vente

Les garanties à négocier FERMEMENT

a) La garantie d'actif et de passif (GAP)

- EXIGEZ cette garantie (protection contre passifs cachés)
- Négociateur : durée (18-36 mois), plafond (80-100% du prix), franchise (5-10%)
- Exemple : "Je souhaite une GAP sur 24 mois plafonnée à 100% du prix avec franchise de 5K€"

b) Les garanties spécifiques IT

- Propriété intellectuelle : garantie que l'entreprise détient bien ses développements
- Licences logicielles : conformité totale (risque d'audit éditeur coûteux !)
- Conformité RGPD : absence de mise en demeure ou de sanction
- Sécurité : absence de faille majeure connue non corrigée



c) Les clauses de maintien

- Maintien des contrats clients principaux
- Maintien des collaborateurs clés (avec prime de rétention éventuelle)
- Non-dégradation de la situation financière entre signature et closing

Les clauses suspensives à prévoir

- ✓ Obtention du financement bancaire (délai : 45-60 jours)
- ✓ Résultats satisfaisants de l'audit comptable, juridique et technique
- ✓ Transfert effectif du bail commercial
- ✓ Autorisation éventuelle du franchiseur (si franchise)
- ✓ Accord des clients majeurs pour le transfert (si stipulé dans leurs contrats)

→ Transmettre et Réussir coordonne vos conseils juridiques et veille à ce que tous les documents protègent correctement vos intérêts tout en restant équilibrés.

6. Gérer les moments difficiles de la négociation

Savoir dire non

- Ne cédez pas sur vos fondamentaux par peur de perdre l'affaire
- "Je comprends votre position, mais à ce prix/ces conditions, le projet n'est pas viable pour moi"
- Mieux vaut abandonner une mauvaise affaire que de se lancer dans un échec annoncé

Débloquer les situations tendues

- Faire une pause, reprendre à froid
- Impliquer vos conseils pour trouver des solutions créatives
- Chercher des contreparties : "Si j'accepte X, pouvez-vous concéder Y ?"
- Recentrer sur l'objectif commun : réussir la transmission

Identifier le moment de conclure

- Quand les positions se rapprochent suffisamment
- Quand les deux parties sont prêtes à faire un effort final
- Ne pas s'éterniser : trop de négociation tue la négociation !

→ Le réseau Transmettre et Réussir joue un rôle de médiateur pour désamorcer les tensions et trouver des solutions équilibrées quand les positions se figent.

LES ERREURS À ÉVITER ABSOLUMENT

Côté vendeur :

- ✗ Être inflexible sur le prix sans écouter les arguments
- ✗ Cacher des problèmes qui ressortiront à l'audit (perte de confiance irrémédiable)
- ✗ Vouloir tout contrôler après la vente
- ✗ Discriminer entre repreneurs sur des critères non professionnels
- ✗ Négliger l'aspect humain de la transmission

Côté repreneur :

- ✗ Se précipiter sans due diligence complète
- ✗ Accepter un prix trop élevé par peur de perdre l'opportunité
- ✗ Négliger les garanties juridiques pour "aller vite"
- ✗ Sous-estimer les besoins en fonds de roulement
- ✗ Promettre des choses irréalistes à l'équipe pour séduire

EN RÉSUMÉ : LES CLÉS D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE

Pour le vendeur :

- ✓ Qualifier soigneusement les repreneurs avant d'investir du temps
- ✓ Être transparent et honnête dès le départ



- ✓ Rester ouvert sur le prix mais ferme sur les conditions essentielles
- ✓ Penser à l'après : l'entreprise, l'équipe, les clients

Pour le repreneur :

- ✓ Préparer méticuleusement sa négociation avec des arguments factuels
- ✓ Ne jamais négliger les garanties juridiques
- ✓ Chercher un équilibre gagnant-gagnant, pas un rapport de force
- ✓ Savoir dire non si les conditions ne sont pas réunies

Pour les deux :

- ✓ La négociation est une phase de construction d'une relation de confiance
- ✓ Au-delà du prix, c'est toute la structure de la transaction qui compte
- ✓ S'entourer de professionnels pour sécuriser chaque aspect
- ✓ Garder en tête l'objectif commun : réussir la transmission

Une négociation réussie n'est pas celle où l'un gagne et l'autre perd, mais celle où les deux parties se sentent respectées et confiantes pour aborder ensemble l'étape finale : la concrétisation.

→ Transmettre et Réussir vous accompagne tout au long de cette phase cruciale, en apportant expertise technique, expérience des transactions IT, et neutralité bienveillante pour construire un accord équilibré et durable.

Étape 4 : CONCRÉTISER - Réussir la transition

Vous y êtes presque ! Après la négociation vient le moment de concrétiser la transaction et de réussir la passation. Cette dernière étape est décisive : c'est là que tout se joue réellement. Une transition bien menée garantit la pérennité de l'entreprise et la satisfaction des deux parties.

POUR LE VENDEUR : Transmettre dans les meilleures conditions

1. Finaliser les aspects juridiques et administratifs

La signature de l'acte de cession

- **Chez le notaire** (si cession de parts sociales) ou **sous seing privé** (si cession de fonds de commerce)
- Vérification ultime de toutes les clauses
- Signatures : vendeur, repreneur, témoins éventuels
- Enregistrement auprès des services fiscaux dans les délais

Le paiement du prix

- Virement bancaire sécurisé (généralement via le compte séquestre du notaire)
- Si crédit-vendeur : signature des billets à ordre ou reconnaissance de dette



- Si earnout : définition précise des modalités de calcul et de versement

Les formalités légales post-cession

- Modification des statuts (changement de gérance/présidence)
- Enregistrement au greffe du tribunal de commerce
- Publication dans un journal d'annonces légales
- Information de l'administration fiscale (impôts, URSSAF...)
- Notification aux organismes sociaux

Les transferts administratifs

- Transfert des comptes bancaires (nouvelles signatures)
- Transfert des assurances (RC pro, multirisque, véhicules...)
- Transfert ou renégociation du bail commercial
- Transfert des contrats d'énergie, télécoms, etc.
- Transfert des noms de domaine, hébergements, comptes réseaux sociaux

→ *Transmettre et Réussir coordonne toutes ces démarches administratives avec vos conseils juridiques pour ne rien oublier et respecter les délais légaux.*



2. Organiser la communication de la transmission

La communication interne (PRIORITAIRE !)

a) Préparer l'annonce à l'équipe

- Choisir le bon moment (éviter les périodes de rush)
- Réunion collective pour annoncer officiellement
- Message clair, positif, rassurant sur la continuité
- Présence du repreneur à vos côtés

Exemple de discours : *"Après 15 années passionnantes à développer cette entreprise avec vous, j'ai décidé de passer le relais. J'ai trouvé en [Prénom] la personne idéale pour poursuivre notre aventure. Son expérience en [domaine] et sa vision correspondent parfaitement à nos valeurs. Je resterai présent pendant [durée] pour assurer une transition en douceur. Vos emplois, vos projets, tout continue. C'est une belle opportunité de croissance pour notre entreprise."*

b) Répondre aux inquiétudes légitimes

- "Est-ce que je vais garder mon emploi ?" → Rassurer sur la continuité
- "Est-ce que mes conditions vont changer ?" → Être transparent
- "Pourquoi partez-vous ?" → Expliquer vos motivations personnelles



- "Qui sera mon nouveau manager ?" → Clarifier l'organigramme

c) Organiser des entretiens individuels

- Surtout avec les collaborateurs clés
- Écouter leurs préoccupations
- Valoriser leur rôle dans la continuité
- Rassurer sur leur avenir

→ Transmettre et Réussir vous aide à préparer cette communication délicate, essentielle pour maintenir la motivation et éviter les départs.

La communication externe

a) Information des clients

- Planifier les rencontres client par client (les plus importants en priorité)
- Présenter le repreneur positivement
- Rassurer sur la continuité de service
- Éviter les annonces collectives impersonnelles

Exemple d'email/courrier : *"Cher client, après [X] années enrichissantes à vos côtés, j'ai le plaisir de vous annoncer que je transmets mon entreprise à [Prénom/Nom], expert reconnu en [domaine]. Cette transmission garantit la continuité et même le*



renforcement de nos services. [Prénom] et moi-même serons ravis de vous rencontrer pour échanger sur cette nouvelle étape."

b) Information des partenaires et fournisseurs

- Éditeurs de logiciels, fournisseurs de matériel
- Partenaires commerciaux, sous-traitants
- Banque, expert-comptable, assureur
- Maintenir la confiance et la continuité des relations

c) Communication publique (selon la taille)

- Communiqué de presse si entreprise connue localement
- Publication sur LinkedIn, réseaux professionnels
- Mise à jour du site web de l'entreprise
- Information des organisations professionnelles (syndicats, clusters IT...)

3. Transférer les connaissances et les savoir-faire

La documentation complète de l'activité

a) Documentation technique

- Architecture des systèmes et infrastructures
- Procédures de maintenance et de support
- Codes d'accès et mots de passe (coffre-fort sécurisé)
- Historique des configurations clients



- Documentation des développements propriétaires

b) Documentation commerciale

- Fiches détaillées des clients (historique, besoins, contacts clés)
- Process de vente et d'avant-vente
- Grille tarifaire et conditions commerciales
- Argumentaires et supports de vente
- Pipeline commercial et opportunités en cours

c) Documentation administrative et financière

- Procédures de facturation et de recouvrement
- Gestion de la trésorerie
- Relations avec l'expert-comptable
- Calendrier des obligations (TVA, charges sociales...)

d) Documentation RH

- Organigramme détaillé
- Fiches de poste et compétences de chacun
- Process de recrutement
- Historique des salaires et évolutions
- Relations avec les instances représentatives



→ Le réseau Transmettre et Réussir vous fournit des trames de documentation pour ne rien oublier et structurer efficacement le transfert de connaissances.

Les formations pratiques

Semaine 1-2 : Immersion totale

- Le repreneur vous suit partout
- Participation à toutes les réunions
- Observation des interactions clients/équipe
- Découverte des outils et systèmes

Semaine 3-8 : Passage de relais progressif

- Co-animation des réunions
- Co-présence chez les clients
- Le repreneur prend progressivement les décisions sous votre supervision
- Vous restez en soutien

Mois 3-6 : Autonomisation

- Le repreneur pilote, vous conseillez
- Vous n'êtes plus présent quotidiennement (2-3 jours/semaine)
- Disponibilité téléphonique pour questions

Mois 6-12 : Conseil ponctuel

- Présence très réduite (quelques jours/mois)
- Conseil sur demande
- Participation aux moments clés (clôture annuelle, réunion stratégique...)

4. Gérer votre départ psychologique et pratique

Accepter de lâcher prise

- Votre entreprise n'est plus la vôtre : acceptez que le repreneur fasse différemment
- Ne pas critiquer ses choix devant l'équipe ou les clients
- Résister à l'envie de "reprendre la main" face aux difficultés
- Faire confiance : vous avez bien choisi votre successeur !

Les pièges à éviter

- ✗ Rester trop longtemps et empêcher le repreneur de s'affirmer
- ✗ Partir trop brutalement et créer un vide
- ✗ Critiquer les nouvelles orientations
- ✗ Maintenir des relations privilégiées avec certains clients ou salariés
- ✗ Rester physiquement dans les locaux après la période de transition



Préparer votre nouvelle vie

- Anticiper le vide que peut créer le départ
- Préparer de nouveaux projets (personnels, professionnels, associatifs...)
- Maintenir un réseau professionnel si vous le souhaitez
- Profiter de votre liberté retrouvée !

→ Transmettre et Réussir propose un accompagnement psychologique post-transmission pour vous aider à vivre sereinement cette transition de vie majeure.

5. Assurer le suivi post-transmission

Respecter vos engagements contractuels

- Disponibilité selon ce qui a été convenu
- Respect de la clause de non-concurrence
- Coopération en cas d'activation de la garantie d'actif et de passif

Rester disponible avec bienveillance

- Le repreneur peut avoir besoin de conseils ponctuels
- Restez ouvert et encourageant
- Célébrez les réussites ensemble

Le bilan à 6 mois et 1 an

- Point formel sur la transition
- Retour d'expérience partagé
- Ajustements éventuels si nécessaire

→ *Transmettre et Réussir organise ces points de suivi pour s'assurer que la transmission se déroule conformément aux engagements pris.*

POUR LE REPRENEUR : Prendre en main et développer

1. Signer et financer la transaction

La signature définitive

- Vérification ultime de tous les documents
- Confirmation que toutes les clauses suspensives sont levées
- Signature de l'acte authentique ou sous seing privé
- Mise en place des garanties (cautions, nantisements...)

Le déblocage des fonds

- Versement du prix au vendeur via compte séquestre
- Déblocage du prêt bancaire



- Si crédit-vendeur : mise en place du calendrier de remboursement
- Constitution du fonds de roulement prévu

Les premiers paiements à anticiper

- Premier mois de salaires (y compris le vôtre !)
- Charges sociales et fiscales courantes
- Fournisseurs et sous-traitants
- Loyers et charges fixes
- Remboursements d'emprunt

→ Transmettre et Réussir vous accompagne dans la coordination de tous ces aspects financiers pour éviter tout retard ou problème de trésorerie dès le démarrage.

2. Prendre en main l'entreprise progressivement

Les 100 premiers jours : phase d'observation et d'apprentissage

Semaines 1-2 : Écouter et comprendre

- Observer sans bouleverser
- Rencontrer individuellement chaque collaborateur
- Comprendre les process, la culture d'entreprise
- Identifier les forces et les points d'amélioration



- **RÈGLE D'OR : ne changez RIEN d'important les 2 premiers mois !**

Semaines 3-8 : S'affirmer progressivement

- Commencer à prendre des décisions avec le vendeur
- Rencontrer les clients principaux
- Participer aux réunions internes
- Vous faire votre propre opinion sur le fonctionnement

Mois 3-6 : Piloter en autonomie

- Prendre pleinement les commandes
- Mettre en place votre style de management
- Lancer les premières évolutions
- Continuer d'apprendre auprès du cédant

Mois 6-12 : Imprimer votre vision

- Déployer votre stratégie de développement
- Faire évoluer l'organisation si nécessaire
- Investir dans les améliorations identifiées
- Construire votre propre réseau

→ Le réseau Transmettre et Réussir reste à vos côtés pendant ces premiers mois cruciaux pour vous conseiller et vous éviter les erreurs classiques des nouveaux dirigeants.



3. Rassurer et fédérer l'équipe

Les premières rencontres individuelles (ESSENTIELLES !)

Préparez ces entretiens soigneusement :

- "Parlez-moi de votre parcours ici, de vos missions"
- "Qu'est-ce qui fonctionne bien selon vous ?"
- "Quelles sont vos attentes pour l'avenir ?"
- "Comment puis-je vous aider à réussir ?"

Les messages clés à faire passer : ✓ "Je suis là pour pérenniser et développer l'entreprise"

✓ "Votre expertise est précieuse, j'ai besoin de vous"

✓ "Je vais écouter avant de changer quoi que ce soit"

✓ "Vos emplois sont sécurisés, vous êtes l'actif principal"

✓ "Je suis ouvert à vos idées et suggestions"

Gérer les résistances naturelles

- Certains seront méfiants au début : c'est normal !
- Ne prenez pas personnellement les réticences initiales
- Prouvez votre valeur par vos actes, pas vos discours
- Restez patient et constant dans votre bienveillance

Identifier et sécuriser les talents clés

- Repérer rapidement les collaborateurs indispensables
- Les rencontrer régulièrement, les valoriser



- Envisager des primes de fidélisation si nécessaire
- Leur confier des responsabilités, les impliquer dans les décisions

→ *Transmettre et Réussir vous prépare à ces rencontres délicates et vous conseille sur la gestion des situations humaines complexes.*

4. Sécuriser et développer la relation clients

La tournée des clients (priorité absolue !)

Mois 1-2 : Les clients stratégiques

- Rencontrer les 10-20 clients principaux avec le cédant
- Présentation rassurante de votre profil et vision
- Écoute de leurs attentes et préoccupations
- Confirmer la continuité de service

Exemple de discours client : *"Je suis ravi de reprendre cette belle entreprise et de poursuivre notre collaboration. Mon objectif est d'assurer la même qualité de service, voire de l'améliorer. J'apporte mon expérience en [domaine] qui nous permettra de mieux vous accompagner sur [enjeu]. Vos retours et attentes sont essentiels pour moi. Comment puis-je vous aider à réussir vos projets ?"*

Mois 3-6 : L'ensemble du portefeuille

- Contact progressif avec tous les clients actifs
- Email personnalisé, appel téléphonique, ou visite selon l'importance



- Mise à jour des bases de données clients
- Identification des opportunités de développement

Anticiper et gérer les départs clients

- Certains clients peuvent partir : c'est le jeu
- Ne pas paniquer si 1 ou 2 clients partent (turn-over normal)
- Analyser les raisons et en tirer des leçons
- Compenser par la conquête de nouveaux clients

Développer le chiffre d'affaires

- Cross-sell : vendre de nouveaux services aux clients existants
- Up-sell : augmenter la valeur des contrats
- Prospection de nouveaux clients dans votre réseau
- Modernisation de l'offre commerciale

5. Gérer les aspects opérationnels et techniques

L'état des lieux technique complet

- Audit approfondi de l'infrastructure (serveurs, réseau, sécurité)
- Inventaire précis du matériel et des licences
- Cartographie des applications et développements
- Identification des priorités d'investissement



La modernisation progressive

Court terme (3-6 mois) : le vital

- Corriger les failles de sécurité identifiées
- Renouveler le matériel critique obsolète
- Mettre à jour les logiciels en fin de support
- Sauvegarder correctement les données

Moyen terme (6-18 mois) : l'amélioration

- Migration vers le cloud si pertinent
- Automatisation des processus répétitifs
- Modernisation de la stack technologique
- Formation de l'équipe sur les nouvelles technologies

Long terme (18-36 mois) : la transformation

- Développement de nouvelles offres (IA, cybersécurité, data...)
- Repositionnement sur des technologies porteuses
- Industrialisation des méthodes de travail
- Investissements structurants



Les investissements à prévoir

- Budget matériel : 5-15K€/an selon la taille
- Budget logiciels et licences : 10-30K€/an
- Budget formation : 2-5K€/collaborateur/an
- Budget commercial : 10-20% du CA visé
- Fonds de roulement supplémentaire : 2-3 mois de charges

→ *Transmettre et Réussir vous aide à prioriser ces investissements selon votre budget et à construire un plan de modernisation réaliste.*

6. Développer votre leadership et votre légitimité

Construire votre crédibilité

- Montrer rapidement votre expertise technique
- Prendre des décisions justes et assumées
- Être présent et accessible pour l'équipe
- Tenir vos engagements (envers clients, équipe, vendeur)

Développer votre style de management

- Définir votre vision pour l'entreprise
- Communiquer régulièrement et transparence
- Fixer des objectifs clairs et mesurables
- Célébrer les réussites collectives

Éviter les erreurs classiques des repreneurs

✗ **Vouloir tout changer immédiatement** *"Il faisait n'importe quoi, moi je vais faire différemment"* → Observez d'abord, certaines pratiques ont du sens que vous ne voyez pas encore

✗ **Se comparer constamment au prédécesseur** *"Du temps de [ancien patron], on faisait comme ça..."* → Vous êtes le nouveau patron, assumez vos choix

✗ **Négliger l'équilibre vie pro/vie perso** → Vous avez repris pour être indépendant, pas pour vous tuer au travail

✗ **Vouloir plaire à tout le monde** → Certaines décisions difficiles sont nécessaires, assumez-les

✗ **Négliger le commercial par peur ou méconnaissance** → Le développement commercial est VOTRE priorité n°1

Construire votre réseau

- Adhérer aux organisations professionnelles (syndicats IT, clusters...)
- Participer aux événements du secteur
- Nouer des partenariats avec d'autres entreprises
- Développer votre présence sur LinkedIn et réseaux pros

→ *Transmettre et Réussir vous intègre dans son réseau de chefs d'entreprises IT et organise des rencontres régulières pour partager expériences et bonnes pratiques.*



7. Piloter la performance et ajuster

Mettre en place vos outils de pilotage

- Tableau de bord mensuel (CA, marge, trésorerie, pipeline)
- Indicateurs RH (turn-over, absentéisme, productivité)
- Indicateurs clients (satisfaction, rétention, réclamations)
- Indicateurs techniques (incidents, temps de résolution, disponibilité)

Les premiers bilans

Bilan à 3 mois :

- Qu'ai-je appris ?
- Qu'est-ce qui fonctionne bien / moins bien ?
- Quels sont mes premiers ajustements ?

Bilan à 6 mois :

- Ai-je atteint mes objectifs initiaux ?
- La rentabilité est-elle au rendez-vous ?
- L'équipe est-elle avec moi ?
- Les clients sont-ils satisfaits ?



Bilan à 1 an :

- Quelle est ma feuille de route pour l'année 2 ?
- Quels investissements dois-je réaliser ?
- Quels recrutements envisager ?
- Quelle stratégie de développement ?

Savoir demander de l'aide

- Ne restez pas seul face aux difficultés
- Sollicitez votre expert-comptable, avocat, coach
- Échangez avec d'autres dirigeants
- Formez-vous continuellement (gestion, management, commercial...)

→ Transmettre et Réussir vous propose un accompagnement post-reprise pendant 12-24 mois : coaching individuel, groupes de pairs, formations ciblées, pour maximiser vos chances de réussite.

LES PIÈGES À ÉVITER ABSOLUMENT

Côté vendeur :

- ✗ Disparaître du jour au lendemain sans passation
- ✗ Rester trop longtemps et empêcher le repreneur de s'affirmer
- ✗ Critiquer les choix du nouveau dirigeant
- ✗ Garder des liens privilégiés avec certains clients/salariés
- ✗ Violer la clause de non-concurrence

Côté repreneur :

- ✗ Tout bouleverser dans les 3 premiers mois
- ✗ Ignorer la culture d'entreprise existante
- ✗ Négliger la communication avec l'équipe
- ✗ Sous-estimer les besoins en trésorerie
- ✗ Rester isolé sans réseau ni accompagnement
- ✗ Négliger le commercial au profit de la technique
- ✗ Vouloir gérer seul tous les sujets

EN RÉSUMÉ : LES CLÉS D'UNE TRANSITION RÉUSSIE

Pour le vendeur :

- ✓ Finaliser proprement tous les aspects juridiques et administratifs
- ✓ Communiquer avec transparence auprès de toutes les parties prenantes
- ✓ Transférer généreusement vos connaissances et votre réseau



- ✓ Accepter de lâcher prise progressivement
- ✓ Rester disponible selon vos engagements contractuels

Pour le repreneur :

- ✓ Sécuriser le financement et la trésorerie dès le départ
- ✓ Observer avant d'agir, écouter avant de décider
- ✓ Rassurer et fédérer l'équipe autour de votre projet
- ✓ Consolider la relation clients avant tout développement
- ✓ Investir intelligemment dans la modernisation
- ✓ Construire votre légitimité par l'action et les résultats
- ✓ Vous entourer et ne pas rester isolé

Pour les deux :

- ✓ La transition est un marathon, pas un sprint
- ✓ La communication ouverte et régulière est la clé
- ✓ La confiance mutuelle doit perdurer au-delà de la signature
- ✓ Les premiers mois conditionnent la réussite à long terme

APRÈS LA TRANSITION : ET MAINTENANT ?

Pour le vendeur :

Profiter de votre nouvelle liberté

- Voyages, projets personnels, famille
- Nouvelle carrière ou retraite active
- Engagement associatif ou mentorat



- Peut-être un nouveau projet entrepreneurial (ailleurs !)

Garder un œil bienveillant sur votre ancienne entreprise

- Suivre de loin son évolution
- Être fier de ce que devient votre œuvre
- Rester disponible pour un conseil ponctuel si sollicité

Pour le repreneur :

Faire grandir l'entreprise

- Atteindre puis dépasser les résultats du vendeur
- Développer de nouveaux services et marchés
- Recruter et faire grandir l'équipe
- Moderniser et innover

Construire VOTRE entreprise

- Imprimer votre style et votre vision
- Créer votre propre héritage
- Préparer peut-être un jour... votre propre transmission !



LE MOT DE LA FIN

Vendre ou reprendre une entreprise informatique est une aventure humaine, technique et financière passionnante.

Que vous soyez vendeur prêt à tourner une belle page, ou repreneur prêt à écrire la vôtre, ces 4 étapes - **PRÉPARER, ÉVALUER, NÉGOCIER, CONCRÉTISER** - sont votre feuille de route vers une transmission réussie.

Le secteur informatique offre des opportunités formidables : entreprises rentables, clients fidèles, technologies porteuses, besoins en constante croissance. Avec la bonne préparation, le bon accompagnement et la bonne méthode, votre projet de transmission peut devenir une réussite exemplaire.

TRANSMETTRE ET RÉUSSIR : VOTRE PARTENAIRE À CHAQUE ÉTAPE

Le réseau **Transmettre et Réussir** vous accompagne de A à Z dans votre projet :

✅ **Étape 1 - PRÉPARER** : Diagnostic complet, plan d'action, formations

✅ **Étape 2 - ÉVALUER** : Évaluation professionnelle, audit technique, business plan

✅ **Étape 3 - NÉGOCIER** : Mise en relation qualifiée, conseil en négociation, montage financier



✓ **Étape 4 - CONCRÉTISER** : Accompagnement juridique, coaching de transition, suivi post-transmission

Notre force : une expertise pointue du secteur informatique combinée à une connaissance approfondie de la transmission d'entreprise.

Notre engagement : vous faire gagner du temps, éviter les erreurs coûteuses, et maximiser vos chances de réussite.

PRÊT À DÉMARRER VOTRE PROJET ?

Contactez Transmettre et Réussir dès aujourd'hui :

 <https://transmettre-et-reussir.fr/>

 louis@transmettre-et-reussir.fr

 **Prenez rendez-vous : <https://cal.com/louis-menard/30min>**

Premier rendez-vous gratuit et sans engagement pour faire le point sur votre situation et vos objectifs.

Ensemble, transformons votre projet de transmission en succès !
