

GUIDE GRATUIT · ÉDITION 2026

Vendre son entreprise : le guide en 10 étapes

Pour les dirigeants de PME qui veulent passer la main sereinement, au bon moment, avec un repreneur qui fera durer ce qu'ils ont construit.

Une vente se prépare.

Une génération entière de dirigeants arrive à l'âge de la retraite. Beaucoup d'entreprises saines ne trouvent pourtant pas de repreneur, souvent faute de préparation. Ce guide vous donne les dix étapes, dans l'ordre, pour que votre entreprise continue après vous.

370 000

entreprises pourraient
être transmises d'ici
2030

64 %

des projets de
transmission sont liés à
la retraite

26 000

transmissions réalisées
en 2024, pour environ
74 000 possibles par an

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

LES 10 ÉTAPES

- 01 Clarifier ce que vous voulez vraiment
- 02 Commencer deux à trois ans avant
- 03 Préparer ce que vous allez transmettre
- 04 Mettre de l'ordre dans les comptes et les contrats
- 05 Connaître un prix réaliste
- 06 Choisir le bon type de repreneur
- 07 Protéger la confidentialité
- 08 Préparer la fiscalité
- 09 Négocier l'offre et les garanties
- 10 Réussir la passation

Clarifier ce que vous voulez vraiment

Avant de parler prix, posez-vous les bonnes questions. Elles guideront tous vos choix ensuite.

- À quelle date aimeriez-vous ne plus diriger l'entreprise ?
- Qu'est-ce qui compte le plus pour vous : le prix, la rapidité, l'avenir de vos salariés, le maintien du nom ?
- Souhaitez-vous rester quelques mois pour accompagner le repreneur, ou partir rapidement ?
- Avez-vous besoin de toucher tout le prix le jour de la vente, ou un paiement en plusieurs fois est-il envisageable ?

LE CONSEIL

Notez vos réponses. Un cédant qui sait ce qu'il veut négocie mieux et choisit mieux son repreneur.

Commencer deux à trois ans avant

Une vente se prépare. Entre la décision et la signature, il faut souvent compter plusieurs mois, parfois plus d'un an : trouver le repreneur, lui laisser étudier l'entreprise, obtenir son financement, organiser la passation.

- Vous avez le temps de corriger ce qui peut l'être.
- Vous choisissez votre repreneur au lieu de le subir.
- Vous ne bradez pas l'entreprise parce que la date de départ approche.
- Vous pouvez caler le calendrier avec votre départ à la retraite.

LE CONSEIL

Le pire scénario : décider de vendre six mois avant la date de départ souhaitée.

Préparer ce que vous allez transmettre

Vous n'avez pas à réorganiser votre entreprise avant de la vendre : c'est le rôle du repreneur après la reprise. Le vôtre, c'est de rendre ce que vous avez construit facile à reprendre.

- Écrire ce qui est dans votre tête : procédures, tarifs, fournisseurs, savoir-faire.
- Lister vos clients et fournisseurs clés, ceux que vous présenterez vous-même au repreneur.
- Rassembler les informations utiles sur votre équipe : rôles, compétences, ancienneté.
- Noter les habitudes et les petits secrets qui font tourner la maison.

LE CONSEIL

Tout ce qui est écrit se transmet. Et ce qui se transmet bien rassure le repreneur comme la banque.

Mettre de l'ordre dans les comptes et les contrats

Le repreneur, sa banque et ses conseils vont tout vérifier. Des documents clairs accélèrent la vente et rassurent.

- Les comptes des trois derniers exercices, propres et cohérents.
- Le bail commercial, les contrats clients et fournisseurs à jour, avec des durées claires.
- Une séparation nette entre ce qui relève de l'entreprise et ce qui relève de vous (véhicules, dépenses, immobilier).
- La liste des litiges éventuels, des garanties données et des emprunts en cours.

LE CONSEIL

Votre expert-comptable est votre meilleur allié pour cette étape.

Connaître un prix réaliste

05

La valeur de votre entreprise est une estimation. Le prix est ce qu'un repreneur peut réellement payer. Et la plupart des repreneurs achètent avec un emprunt bancaire, remboursé par les bénéfices de l'entreprise sur plusieurs années.

- Ce qui compte d'abord : la rentabilité régulière sur trois ans, retraitée (votre rémunération, les loyers, les éléments exceptionnels).
- Ce qui rassure : une équipe stable, des clients nombreux et fidèles, peu d'investissements à prévoir.
- Ce qui fixe la limite : un prix que l'entreprise ne peut pas rembourser ne sera pas financé par la banque.
- Ce qui s'ajoute ou se retire : la trésorerie disponible et les dettes financières.

LE CONSEIL

Un prix élevé sur le papier ne sert à rien si personne ne peut le financer. Une vente qui aboutit vaut mieux qu'un prix qui reste sur le papier.

Choisir le bon type de repreneur

Tous les repreneurs n'ont pas le même projet pour votre entreprise. Le choix du repreneur compte autant que le prix.

- Un repreneur personne physique : un cadre ou un entrepreneur qui s'installe pour durer.
- Un groupe d'entrepreneurs qui investit : il apporte des moyens pour grandir, sans fusionner l'entreprise.
- Vos salariés : la continuité est naturelle, mais le financement est souvent difficile.
- Un groupe du même secteur : il peut payer cher, mais les regroupements d'équipes ou la disparition du nom sont possibles.

LE CONSEIL

Si la continuité compte pour vous, posez la question franchement au repreneur et faites-la écrire.

Protéger la confidentialité

07

Une rumeur de vente peut inquiéter les salariés, les clients, les fournisseurs et la banque. La discrétion protège la valeur de votre entreprise.

- Faites signer un accord de confidentialité avant de transmettre le moindre chiffre.
- Limitez le nombre de personnes informées au début du processus.
- Préparez à l'avance ce que vous direz si la question vous est posée.
- Choisissez vous-même le moment de l'annonce à votre équipe.

Préparer la fiscalité

La fiscalité de la vente peut peser lourd. Elle s'anticipe, et un calendrier mal organisé peut faire perdre un avantage.

- Départ à la retraite : un abattement fixe de 500 000 € sur la plus-value imposable à l'impôt sur le revenu peut s'appliquer, sous conditions, aux ventes de titres de PME réalisées jusqu'au 31 décembre 2031 (article 150-0 D ter du CGI). Les prélèvements sociaux restent dus.
- Conditions principales : avoir dirigé la société pendant les cinq ans précédant la vente avec au moins 25 % des droits, vendre toutes ses actions ou plus de 50 % des droits de vote, et partir à la retraite dans les deux ans qui précèdent ou qui suivent la vente.
- Transmission familiale : le pacte Dutreil permet, sous conditions, une exonération de 75 % pour les droits de donation ou de succession. Ses règles ont été durcies pour les transmissions depuis le 21 février 2026.
- Entreprise individuelle ou fonds de commerce : d'autres dispositifs existent.

LE CONSEIL

Faites valider votre situation par votre expert-comptable ou votre avocat avant de signer quoi que ce soit.

Négocier l'offre et les garanties

Le repreneur vous remet une lettre d'intention : prix, modalités, conditions. C'est le moment de vérifier que tout ce qui compte pour vous est écrit.

- Le prix et ses modalités : paiement comptant, paiement en plusieurs fois (crédit-vendeur), complément de prix selon les résultats futurs.
- La garantie d'actif et de passif : ce que vous garantissez au repreneur sur la situation passée de l'entreprise, pendant combien de temps et jusqu'à quel montant.
- Le maintien des salariés et du nom, la durée de votre accompagnement.
- Dans les entreprises de moins de 250 salariés : l'obligation d'informer les salariés au plus tard deux mois avant la vente, pour leur permettre de faire une offre.

LE CONSEIL

Faites-vous accompagner par vos conseils habituels pour la rédaction des actes.

Réussir la passation

La signature n'est pas la fin. Les premiers mois décident souvent de la réussite de la reprise, et de votre tranquillité d'esprit.

- Annoncez la nouvelle à votre équipe avec un message clair : l'entreprise continue.
- Présentez vous-même le repreneur à vos clients et fournisseurs importants.
- Transmettez vos habitudes, vos contacts et votre savoir-faire pendant la période convenue.
- Puis laissez le repreneur prendre sa place.

LE CONSEIL

Une équipe rassurée reste. Et une équipe qui reste fait la valeur de l'entreprise.

Votre check-list

Cochez au fur et à mesure. Quand tout est coché, votre entreprise est prête à être présentée.

☐

Je sais à quelle date je veux partir et ce qui compte le plus pour moi

☐

Je sais quels clients et fournisseurs présenter au repreneur

☐

Mes procédures et mon savoir-faire sont écrits

☐

Mes comptes des trois dernières années sont clairs

☐

Mon bail et mes contrats sont à jour

☐

Mes affaires personnelles sont séparées de celles de l'entreprise

☐

J'ai une idée réaliste du prix finançable

☐

Je sais quel type de repreneur je recherche

☐

J'ai vérifié avec mon conseil les conditions fiscales qui me concernent

☐

Je sais comment et quand j'annoncerai la vente à mon équipe

ET MAINTENANT ?

Parlons de votre entreprise.

Nous présentons des PME rentables à des repreneurs sérieux, qui gardent les salariés et le nom de l'entreprise.

- Premier échange confidentiel, sans engagement
- Réponse sous 48 h
- Des offres réalistes, que la banque accepte de financer

relaisentreprise.com

Ce guide donne des informations générales, à jour en octobre 2026. Il ne constitue pas un conseil juridique, fiscal ou financier et ne remplace pas l'avis de votre expert-comptable, de votre avocat ou de votre notaire. Relais Entreprise est un service de mise en relation édité par D&D Hustle Society LLC.