

Le processus de vente d'une entreprise

De la préparation au closing : quatre phases, quatre à sept mois

La cession d'une entreprise peut être motivée par un départ à la retraite, une reconversion, la volonté de s'adosser à un groupe ou un choix personnel. Dans tous les cas, c'est une étape décisive dans la vie d'un entrepreneur. Un processus structuré en sécurise le résultat.

L'essentiel

- Quatre phases, de la préparation au closing, pour une durée totale de quatre à sept mois.
- Ni trop, ni trop peu d'acquéreurs contactés : assez pour créer la concurrence, pas au point de fragiliser la confidentialité.
- Industriels, financiers, family offices, personnes physiques : chaque catégorie lit l'entreprise différemment.

Les quatre phases d'un processus de cession

Phase 1 · Préparation	Phase 2 · Commercialisation	Phase 3 · Due diligence et négociation	Phase 4 · Finalisation
4 à 6 semaines ▪ Diagnostic et business plan ▪ Documentation marketing : teaser, mémorandum d'information ▪ Constitution de la data room ▪ Sélection des acquéreurs potentiels ▪ Calendrier du processus	5 à 8 semaines ▪ Prise de contact avec les acquéreurs potentiels ▪ Envoi du teaser et de l'accord de confidentialité (NDA) ▪ Envoi du mémorandum d'information ▪ Rencontres avec les contreparties, animation des discussions ▪ Réception des lettres d'intention (LOI)	5 à 8 semaines ▪ Ouverture de la data room aux candidats sélectionnés ▪ Séances de questions-réponses ▪ Due diligences des acquéreurs ▪ Réception des offres fermes et négociation	5 à 8 semaines ▪ Sélection de la meilleure offre ▪ Due diligences complémentaires ▪ Négociation de la documentation juridique : protocole, garantie d'actif et de passif ▪ Information des salariés ▪ Closing

Cinq facteurs de succès

Une préparation sérieuse. Comptes à jour, BFR normatif documenté, contrats clés sécurisés, dépendance au dirigeant réduite : les points faibles se traitent avant le lancement, pas en due diligence.

La confidentialité. Teaser anonyme, NDA avant toute information nominative, data room à accès tracé ; les équipes sont informées au bon moment, ni trop tôt ni trop tard.

La concurrence entre candidats. Plusieurs offres au même moment : c'est elle qui fait le prix et les conditions, bien plus qu'une négociation bilatérale.

Le tempo. Un processus qui traîne use les candidats et fragilise le prix ; le calendrier annoncé se tient.

Des résultats tenus pendant le processus. Le budget de l'année en cours est suivi de près : un trimestre décevant se paie au closing, dans le prix ou dans les garanties.

Quels acquéreurs contacter ?

Ni trop, ni trop peu. Le nombre d'acquéreurs contactés pèse sur la négociation. Il faut l'équilibre : assez de candidats pour créer la concurrence, maximiser le nombre d'offres et la valorisation ; pas trop, pour ne pas diffuser les informations du cédant à tout le marché ni déstabiliser les équipes.

Industriels

Ils s'intéressent d'abord aux synergies avec leur structure et aux économies d'échelle. Ils acquièrent généralement 100 % du capital et paient le prix au closing. Vigilance : protéger le savoir-faire du cédant pendant les discussions ; leur processus de décision est souvent plus long.

Financiers

Fonds d'investissement : bonne capacité d'analyse et d'exécution, lecture par les performances et les rendements futurs. Ils font entrer les cadres clés au capital et accompagnent une nouvelle étape. La liquidité du cédant peut être partielle : réinvestissement, complément de prix (earn-out), avec une sortie à cinq ou sept ans.

Family offices

À la croisée des deux approches : des investisseurs patrimoniaux à horizon long, qui raisonnent souvent en stratégies de build-up sur des verticales métiers.

Personnes physiques

Le plus souvent d'anciens cadres dirigeants de PME ou de grands groupes, parfois accompagnés d'investisseurs financiers. Ils engagent leur propre argent : analyse exhaustive, questions nombreuses, financement bancaire à sécuriser.

Il est possible de combiner les approches et de décider en fin de processus, au vu des projets et des offres reçues : c'est le dual-track.

Ce que fait le conseil pendant le processus

Préparer. Diagnostic de cessibilité, business plan, valorisation, documentation : le dossier se construit avant le premier contact, et les points faibles se traitent plutôt que de se découvrir en due diligence.

Approcher et animer. Identification et approche des acquéreurs, anonymat préservé jusqu'au NDA, concurrence entretenue entre les candidats, calendrier tenu.

Négocier et coordonner. Cadrage des offres, négociation du prix et de ses mécanismes (dette nette, BFR, earn-out, garantie), coordination des avocats et des experts-comptables jusqu'au closing.

Protéger l'exploitation. Le dirigeant reste concentré sur son entreprise : ses résultats pendant le processus pèsent directement sur le prix final.

L'information préalable des salariés

Dans les sociétés sans comité social et économique de pleine attribution, en pratique celles de moins de 50 salariés, les salariés doivent être informés du projet de cession avant la vente, pour pouvoir présenter une offre. La loi de simplification de la vie économique (loi n° 2026-403) a ramené ce délai de deux mois à un mois et l'amende civile à 0,5 % du prix de cession, pour les ventes conclues à compter du 27 juillet 2026. Le calendrier de la phase 4 en tient compte ; les modalités se vérifient avec votre avocat.

Thibaut Régnier-Vigouroux, Associé

Pour aller plus loin sur equideals.fr

Fiches thématiques : Les 4 clés pour bien vendre son entreprise (La Lettre E N°1) · Le vocabulaire du M&A · Le pacte d'actionnaires et ses grandes clauses.

Un projet de cession ? La première étape est un état des lieux : la situation de l'entreprise au regard de ses prévisions d'exploitation et des options à disposition. Parlons-en, en toute confidentialité.