

LE

GUIDE

DU

CEDANT

**Les reponses aux vraies questions
que vous n'osez pas toujours poser**

Tout ce que vous devez savoir avant de vendre
votre PME en Suisse romande

Table des matières

Introduction	Pourquoi ce guide a été écrit	3
Chapitre 1	Le contexte : la vague de cessions qui arrive en Suisse romande	4
Chapitre 2	Combien vaut vraiment votre entreprise ?	6
Chapitre 3	Les vraies questions des cédants — réponses franches	9
Chapitre 4	Les erreurs les plus coûteuses des cédants	16
Chapitre 5	Comment choisir le bon repreneur pour votre entreprise	18
Conclusion	Votre entreprise mérite un avenir, pas juste un prix	21
Annexes	Glossaire · Checklist · Tableau comparatif	22

INTRO

Ce guide n'est pas fait pour vous rassurer. Il est fait pour vous préparer.

Vous avez construit quelque chose. Une entreprise. Des années de travail, de sacrifices, de décisions difficiles. Des employés que vous connaissez par leur prénom. Des clients qui vous font confiance depuis une décennie. Une réputation bâtie dans la discrétion et l'effort.

Et aujourd'hui, pour la première fois, vous pensez à l'après. Pas par lassitude forcément. Parfois par sagesse, parfois parce que le temps avance, parfois parce qu'un médecin vous l'a suggéré, ou simplement parce que vous voulez choisir vous-même le moment de passer la main.

La cession d'une PME est l'une des décisions les plus importantes — et les moins bien préparées — de la vie d'un entrepreneur. Ce guide a été écrit pour changer cela.

"Céder n'est pas abandonner. C'est transmettre. Et transmettre se prépare."

Qui sommes-nous ?

Nous sommes vendre-entreprise.ch, une structure indépendante basée à Lausanne, composée d'experts ayant bâti leur carrière au plus haut niveau dans leurs domaines respectifs. Notre mission est simple : reprendre directement des PME solides en Suisse romande, sans intermédiaire, et les faire durer.

Nous ne sommes pas un courtier. Nous ne sommes pas une fiduciaire. Nous ne revendons pas les entreprises que nous acquérons. Nous les gardons, nous les développons, et nous nous engageons à protéger ce que vous avez construit : votre équipe, votre réputation, votre héritage.

Notre promesse

Confidentialité absolue, processus simple, réponse sous 72 heures, et aucun frais caché ni intermédiaire entre vous et nous.

Ce guide ne vous vendra rien. Il répond aux questions que posent les dirigeants de PME avant, pendant, et après avoir décidé de céder leur entreprise. Il est conçu pour vous aider à prendre une décision éclairée — quelle qu'elle soit.

01

Le contexte : la vague de cessions qui arrive en Suisse romande

Pourquoi agir maintenant plutôt que dans deux ans peut changer radicalement la valeur de votre cession.

Une réalité démographique sans précédent

La Suisse romande traverse une période historique en matière de transmission d'entreprises. La génération des baby-boomers — ceux qui ont créé ou repris des PME dans les années 1980 et 1990 — atteint progressivement l'âge de la retraite. Selon les données de la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (CVCI) et de l'Union suisse des arts et métiers (USAM), plusieurs milliers de PME suisses seront à céder dans les dix prochaines années.

Ces entreprises représentent l'essentiel du tissu économique romand : l'artisanat, les services aux entreprises, le commerce spécialisé, les professions libérales, la sous-traitance industrielle. Des structures saines, profitables, enracinées dans leur marché local.

Chiffre clé

Environ 70 à 75% des PME suisses n'ont pas de repreneur identifié au moment où le dirigeant décide de vendre. Ce n'est pas un hasard — c'est le résultat d'un manque de préparation.

Qui reprend les PME aujourd'hui ?

Le marché des repreneurs s'est profondément transformé. On distingue aujourd'hui plusieurs profils :

- **Les repreneurs individuels** : cadres ou entrepreneurs qui cherchent à acquérir une première structure. Ils apportent de l'énergie mais manquent souvent de fonds propres suffisants.
- **Les repreneurs industriels et concurrents** : ils connaissent le secteur mais leurs intentions ne sont pas toujours alignées avec la préservation de l'entreprise.
- **Les fonds de capital-investissement** : intéressés par les PME à forte rentabilité, avec une logique de revente à moyen terme.
- **Les structures d'acquisition directe** : comme vendre-entreprise.ch, qui rachètent pour conserver et développer, sans logique de revente.

Pourquoi anticiper change tout

La plupart des dirigeants attendent trop longtemps pour initier leur cession. Résultat : ils vendent dans l'urgence, sous pression (santé, fatigue, changement de conjoncture), ce qui dégrade automatiquement les conditions de vente.

Une règle pratique, reconnue par les professionnels de la transmission d'entreprise : **commencer à préparer la cession 2 à 3 ans avant la date souhaitée**. Cela vous permet de :

- Identifier et corriger les faiblesses qui font baisser la valeur
- Formaliser les contrats clients, les procédures, l'organisation
- Réduire la dépendance de l'entreprise à votre présence personnelle
- Choisir votre repreneur sereinement, sans pression du calendrier

"La meilleure cession est celle que vous choisissez. Pas celle à laquelle vous êtes contraint."

02

Combien vaut vraiment votre entreprise ? (Et pourquoi la réponse vous surprendra)

La valorisation est le sujet qui obsède le plus les cédants — et celui sur lequel les illusions sont les plus coûteuses.

Votre comptable vous estime. Le marché vous évalue. Ce n'est pas la même chose.

Imaginez la scène. Un dirigeant de 61 ans, 22 ans à la tête de son entreprise de services, rencontre son premier repreneur sérieux. Dans sa tête : 2,2 millions de francs. Son comptable a fait le bilan. Son banquier n'a pas dit non. Son associé pense même que c'est en dessous du marché.

Le repreneur revient avec une offre argumentée : 980 000 CHF.

Ce n'est pas une exception. C'est la règle. Et la raison est simple : **un bilan comptable reflète ce que vous avez construit. Un repreneur achète ce qu'il peut gagner sans vous.** Ce sont deux réalités radicalement différentes.

Les trois méthodes de valorisation expliquées simplement

1. Les multiples d'EBITDA (la plus utilisée)

L'EBITDA correspond au bénéfice avant intérêts, impôts, amortissements et dépréciations. En pratique, c'est la capacité bénéficiaire réelle de votre entreprise. Un repreneur applique ensuite un multiple selon le secteur, la taille et le profil de risque.

En Suisse romande, pour les PME entre 1 et 5 millions de CHF de chiffre d'affaires, les multiples se situent généralement **entre 3x et 6x l'EBITDA**. Une entreprise dégageant 200 000 CHF d'EBITDA vaudra entre 600 000 et 1,2 million, selon son profil.

2. L'actif net réévalué

On valorise ici les actifs réels de l'entreprise (stocks, machines, immobilier, trésorerie) déduction faite des dettes. Cette méthode est plus pertinente pour les entreprises à fort bilan (industries, immobilier) que pour les entreprises de services.

3. Le DCF — Discounted Cash Flows

Il s'agit d'actualiser les flux de trésorerie futurs estimés sur 5 à 7 ans. Méthode plus complexe, utilisée pour les entreprises à forte croissance ou à revenus récurrents prévisibles. Elle donne une image de la valeur "future" de l'entreprise.

Les 3 illusions qui gonflent la valeur dans votre tête

L'illusion du sang versé	20 ans de sacrifices ne sont pas un actif. Ils ne figurent dans aucun multiple. Un repreneur reconnaît votre travail — mais il ne le paie pas. Il paie les flux futurs qu'il peut générer.
L'illusion de l'irremplaçable	Si tout repose sur vous — la relation clients, le savoir-faire technique, la réputation — le repreneur voit un risque, pas une valeur. Plus votre entreprise fonctionne sans vous, plus elle vaut.
L'illusion du voisin	Vous connaissez quelqu'un qui "a vendu pour 1,8 million". Vous ne connaissez pas ses vrais chiffres, ses dettes reprises, les clauses d'earn-out, ou la durée d'accompagnement post-cession qu'il a dû accepter.

Ce qui augmente vraiment la valeur de votre PME

- **La récurrence des revenus** : des contrats cadres, des abonnements, des clients fidèles depuis plus de 3 ans
- **L'autonomie de l'équipe** : une équipe qui fonctionne sans que vous soyez là en permanence
- **La diversification client** : pas de client représentant plus de 20-30% du chiffre d'affaires
- **La documentation des procédures** : modes opératoires, fiches techniques, processus formalisés
- **La santé financière** : trésorerie positive, peu de dettes, marges stables ou croissantes

Ce qui plombe la valeur (souvent sans que vous le sachiez)

- Dépendance totale au dirigeant (le carnet d'adresses est dans votre tête)
- Client ou fournisseur unique représentant plus de 40% de l'activité
- Contrats clients non formalisés ou résiliables sans préavis
- Immobilier ou équipements appartenant à votre patrimoine personnel, non à l'entreprise
- Résultats instables sur les 3 derniers exercices

"La bonne nouvelle : si vous lisez cet article assez tôt, vous avez encore le temps de corriger ce que le marché sanctionnera. La mauvaise ? La plupart des dirigeants le découvrent le jour de la première offre."

03

Les vraies questions des cédants — Réponses franches

Ce chapitre est le coeur de ce guide. Nous avons recensé les questions les plus fréquentes posées par les dirigeants de PME en Suisse romande. Les réponses sont volontairement directes.

Sur le processus et le timing

■ À quel moment faut-il commencer à préparer la vente ?

Idéalement, 2 à 3 ans avant la date souhaitée. Ce délai permet de corriger les points faibles, de préparer la documentation, et de sélectionner un repreneur sérieusement plutôt que dans l'urgence. Si vous êtes à moins d'un an, ce n'est pas trop tard — mais vous aurez moins de marge de manoeuvre.

■ Combien de temps prend concrètement une cession ?

Entre le premier contact sérieux et la signature définitive, comptez en général 3 à 6 mois dans les cas bien préparés. Si l'entreprise n'est pas documentée, que les bilans sont flous ou que des litiges existent, cela peut prendre 12 à 18 mois. Avec vendre-entreprise.ch, nous nous engageons à émettre une lettre d'intention (LOI) sous 48-72 heures dès réception des documents essentiels.

■ Faut-il obligatoirement passer par un courtier ou une fiduciaire ?

Non. Un courtier peut avoir du sens si vous souhaitez exposer votre entreprise à un large marché de repreneurs. Mais il prend une commission généralement comprise entre 3% et 8% du prix de vente, et la confidentialité est moins bien maîtrisée. Vendre en direct à un repreneur sérieux supprime ces coûts et ces risques — à condition que ce repreneur soit identifiable, transparent et dispose de la capacité financière réelle.

■ Quelle est la différence entre une LOI, un audit et un acte de vente ?

La LOI (Lettre d'Intention) formalise l'accord de principe entre le vendeur et le repreneur : fourchette de prix, conditions générales, exclusivité de négociation. Elle est non contraignante sur le prix mais engage les parties à négocier de bonne foi. **L'audit (due diligence)** est la phase d'examen approfondi des aspects financiers, juridiques, fiscaux et opérationnels. **L'acte de vente** (ou acte de cession de parts) est le document final notarié ou sous seing privé selon les cas, qui transfère effectivement la propriété.

■ Comment se protéger juridiquement pendant les négociations ?

Signez toujours un accord de confidentialité (NDA) avant de transmettre des documents financiers. Ne communiquez jamais les noms de vos clients clés avant la LOI signée. Faites-vous accompagner d'un avocat d'affaires pour la rédaction du contrat de cession — même si le processus paraît simple. Les clauses de garantie de passif sont particulièrement importantes à négocier.

Sur la valeur et la finance

■ Comment est fixé le prix de vente d'une PME ?

Le prix résulte d'une négociation entre ce que le vendeur estime valoir et ce que le repreneur est prêt à payer. En pratique, les repreneurs professionnels utilisent des multiples d'EBITDA (voir Chapitre 2), ajustés selon le profil de risque, les perspectives de croissance, et la qualité des actifs. Le prix définitif peut également intégrer des mécanismes d'earn-out (paiement différé conditionné aux résultats post-cession).

■ Qu'est-ce qu'un earn-out et quand est-ce pertinent ?

L'earn-out est un complément de prix payé après la cession, conditionné à l'atteinte d'objectifs de performance (chiffre d'affaires, résultat net). Il est pertinent quand le repreneur veut réduire son risque ou quand le vendeur estime que l'entreprise est en phase de forte croissance non encore matérialisée. Attention : les clauses d'earn-out peuvent être source de litiges si elles sont mal rédigées. Elles nécessitent un encadrement juridique précis.

■ Quelle fiscalité s'applique sur la vente d'une PME en Suisse ?

La fiscalité de la cession dépend de la structure juridique de votre entreprise et de votre situation personnelle. Pour une SA ou Sàrl : si vous cédez vos parts en tant que personne physique, le gain est en principe exonéré d'impôt sur le revenu (il s'agit d'un gain en capital privé en Suisse). En revanche, si vous possédez un commerce individuel, le produit de la vente est soumis à l'impôt sur le revenu et aux cotisations AVS. Consultez impérativement un conseiller fiscal spécialisé — les conditions et exceptions sont nombreuses.

■ Vaut-il mieux vendre les actions ou les actifs ?

La **vente d'actions** (share deal) transfère l'intégralité de la société — actifs et passifs. Elle est généralement avantageuse pour le vendeur sur le plan fiscal. La **vente d'actifs** (asset deal) permet au repreneur de choisir ce qu'il reprend. Elle est souvent préférée par les repreneurs car elle limite leur exposition au passif historique. En pratique, la structure choisie est le résultat d'une négociation — chaque partie a ses intérêts propres.

■ Que se passe-t-il avec mes dettes au moment de la vente ?

Tout dépend de la structure de la transaction. Dans un share deal, les dettes restent dans la société et sont transférées avec elle — elles réduisent donc mécaniquement la valeur (prix = valeur d'entreprise - dettes nettes). Dans un asset deal, le repreneur ne reprend que les actifs convenus. Les dettes fiscales latentes, provisions non comptabilisées ou litiges en cours sont typiquement couverts par une clause de garantie de passif dans le contrat.

Sur les employés et la continuité

■ Suis-je obligé d'informer mes employés avant la vente ?

Non, il n'existe pas d'obligation légale d'informer les employés avant la signature de l'acte de cession, sauf dispositions contractuelles spécifiques dans leur contrat de travail. En revanche, dès la cession actée, le repreneur doit respecter les contrats de travail en cours (art. 333 CO). Une communication bien préparée et bienveillante au moment de l'annonce est fortement recommandée pour maintenir la confiance et la stabilité de l'équipe.

■ Que devient mon équipe après la cession ?

Dans le cadre d'un share deal, tous les contrats de travail sont transférés automatiquement au nouveau propriétaire. Les conditions de travail (salaire, ancienneté, avantages) doivent être maintenues. Un repreneur sérieux — surtout celui qui achète pour garder l'entreprise — a tout intérêt à fidéliser votre équipe, qui est souvent l'actif le plus précieux de la structure.

■ Puis-je rester dans l'entreprise après la vente ? Sous quelle forme ?

Oui, et c'est souvent même demandé par le repreneur pour assurer la transition. Les formes les plus courantes : une période d'accompagnement rémunérée de 3 à 12 mois, un mandat de conseil, ou plus rarement un maintien en tant que directeur opérationnel sur le long terme. Si vous souhaitez partir rapidement, c'est également possible — à condition que l'entreprise soit suffisamment autonome sans vous. La durée et les conditions de transition sont à négocier lors de la LOI.

Sur l'émotionnel et l'après

■ J'ai peur que le repreneur ne respecte pas ce que j'ai construit. Comment me protéger ?

C'est la peur la plus fréquente — et la plus légitime. La meilleure protection est de choisir un repreneur dont les intentions sont alignées avec les vôtres, pas seulement sur le prix. Posez des questions directes : que prévoit-il pour l'équipe ? A-t-il l'intention de garder l'entreprise dans son état actuel ou de la fusionner avec une autre structure ? Peut-il démontrer un bilan de reprise respectueuse ? Des clauses contractuelles peuvent protéger certaines choses (maintien de l'enseigne, protection de l'emploi sur une durée définie), mais leur portée est limitée. Le meilleur garde-fou reste le choix du bon partenaire.

■ Comment annoncer la vente à mes proches, associés et clients clés ?

La confidentialité est primordiale jusqu'à la signature. Après, la communication doit être préparée soigneusement. Pour les employés : une réunion générale, avec un message rassurant sur la continuité, est préférable à une annonce fragmentée. Pour les clients clés : une lettre ou un appel personnalisé du dirigeant sortant, présentant le repreneur, est fortement recommandé. Pour les associés ou co-actionnaires : ils doivent être informés et impliqués dès le début du processus.

■ Et après ? Que font les dirigeants qui ont cédé leur entreprise ?

Les témoignages sont variés. Certains vivent un vide difficile les premiers mois — l'entreprise était leur identité, leur rythme, leur raison de se lever. D'autres vivent la cession comme une libération et s'investissent dans des projets personnels, familiaux ou associatifs. Plusieurs reprennent une activité de conseil ou de mentor. Le point commun des cessions bien vécues : elles ont été préparées, pas subies. Et le dirigeant savait qu'il laissait son entreprise entre de bonnes mains.

04

Les erreurs les plus coûteuses des cédants — et comment les éviter

Ces erreurs sont récurrentes. Elles coûtent entre quelques dizaines de milliers et plusieurs centaines de milliers de francs. Elles sont presque toutes évitables avec un minimum d'anticipation.

Erreur n°1 Attendre que quelque chose "force" la vente

La cession dans l'urgence — suite à un problème de santé, une baisse soudaine de résultats, ou un conflit entre associés — se fait toujours dans des conditions défavorables. Le vendeur sous pression ne peut pas se permettre de refuser une offre en dessous de ses attentes. Commencez à vous préparer quand tout va bien : c'est le seul moment où vous avez le luxe du choix.

Erreur n°2 Surestimer la valeur et rester sur ses positions

Un prix trop élevé par rapport au marché ne génère pas de contre-offres intéressantes — il génère du silence. Les repreneurs sérieux passent leur chemin, et ceux qui restent sont souvent des opportunistes. Si plusieurs repreneurs qualifiés vous font des offres similaires "basses", le marché vous envoie un message clair.

Erreur n°3 Négliger la préparation documentaire

Un dossier de vente incomplet ralentit les négociations, inquiète les repreneurs sérieux et génère des demandes infinies lors de l'audit. À minima, ayez prêts : les 3 derniers bilans et comptes de résultats, une liste des contrats clients actifs, l'organigramme de l'entreprise, et une liste des actifs importants. Plus votre dossier est solide, plus vous inspirez confiance.

Erreur n°4 Traiter la cession seul, sans conseil juridique

Même pour une "petite" cession, un avocat d'affaires est indispensable pour rédiger ou réviser le contrat de cession, la clause de garantie de passif, et les éventuelles clauses de non-concurrence. Le coût d'un conseil juridique est dérisoire comparé aux risques d'une clause mal rédigée qui peut vous engager sur 5 ans.

Erreur n°5**Choisir le repreneur uniquement sur le prix**

Le prix le plus élevé n'est pas toujours la meilleure offre. Un repreneur qui propose 20% de plus mais n'a pas le financement confirmé, ou dont les intentions sont de démanteler ou fusionner votre structure, peut vous coûter beaucoup plus que ces 20% sur le long terme. Évaluez le repreneur sur ses intentions, sa solidité financière, et sa vision pour l'entreprise.

Erreur n°6**Confondre vitesse et précipitation**

Un bon processus de cession est rapide et efficace — mais pas précipité. Les étapes clés (LOI, audit, contrat) ont une durée incompressible. Méfiez-vous des repreneurs qui veulent "aller très vite" sans passer par les étapes normales : c'est souvent un signe qu'ils souhaitent éviter un examen approfondi.

05

Comment choisir le bon repreneur pour votre entreprise

Tous les repreneurs ne se valent pas. Comprendre qui vous avez en face est la compétence la plus sous-estimée dans un processus de cession.

Les profils de repreneurs que vous rencontrerez

Repreneur individuel	Cadre ou entrepreneur cherchant sa première acquisition. — Points forts : motivation forte, vision de long terme. Points d'attention : capacité financière parfois limitée, inexpérience de la gestion PME.
Repreneur industriel / concurrent	Un acteur de votre secteur souhaitant absorber votre activité. — Points forts : connaissance du marché, synergies possibles. Points d'attention : risque de dissolution de l'identité de votre entreprise, situation des employés à surveiller.
Fonds d'investissement	Structure financière cherchant une rentabilité à 5-7 ans. — Points forts : capacité financière forte, professionnalisme du processus. Points d'attention : logique de revente, restructuration probable, relations souvent impersonnelles.
Structure d'acquisition directe	Comme vendre-entreprise.ch : achat pour conserver et développer. — Points forts : pas d'intermédiaire, processus rapide, vision long terme, respect des équipes. Points d'attention : critères de sélection précis (taille, rentabilité, géographie).
Repreneur interne (MBO)	Reprise par un ou plusieurs membres de l'équipe dirigeante. — Points forts : continuité maximale, connaissance de l'entreprise, bonne acceptation des employés. Points d'attention : financement souvent complexe, gestion des relations personnelles.

Les questions à poser à tout repreneur sérieux

Ne soyez pas passif dans le processus. Un repreneur sérieux s'attend à être interrogé — et il vous respectera davantage pour cela.

- Avez-vous déjà acquis des entreprises similaires ? Que sont-elles devenues ?
- Quel est votre plan pour l'entreprise à 3 et 5 ans ?
- Votre financement est-il confirmé, et de quelle source ?
- Quelles sont vos intentions concernant l'équipe en place ?
- Prévoyez-vous de maintenir l'enseigne et l'identité de l'entreprise ?
- Quels changements opérationnels envisagez-vous dans les 6 premiers mois ?

Les signaux d'alerte face à un repreneur peu sérieux

- **Il refuse de signer un NDA** avant de recevoir des informations confidentielles
- **Il ne peut pas justifier son financement** avec des éléments concrets
- **Il veut tout faire très vite** pour éviter une due diligence sérieuse
- **Ses offres changent radicalement** d'une semaine à l'autre sans raison expliquée
- **Il ne pose pas de questions** sur l'opérationnel, l'équipe, les clients — signe qu'il n'a pas l'intention de garder la structure

***"Un bon repreneur vous pose autant de questions que vous lui en posez.
C'est le signe qu'il s'intéresse vraiment à ce qu'il va acquérir."***

FIN

Votre entreprise mérite un avenir. Pas juste un prix.

Vous avez consacré des années — parfois des décennies — à construire quelque chose de réel. Une structure qui emploie des gens, qui sert des clients, qui a une réputation dans son marché. Ce n'est pas une ligne dans un tableau Excel. C'est un héritage.

Céder son entreprise est l'un des actes les plus importants de la vie d'un entrepreneur. Trop souvent, il est précipité, mal préparé, ou abordé avec les mauvais interlocuteurs. Ce guide avait pour ambition de changer cela — de vous donner les clés pour aborder cette étape avec clarté, sans illusion, et avec le sentiment de maîtriser votre propre histoire.

"La meilleure cession n'est pas celle qui rapporte le plus d'argent. C'est celle que vous regardez dans 5 ans en vous disant : j'ai bien fait."

Pourquoi certains cédants nous contactent

Chez vendre-entreprise.ch, nous ne promettons pas le prix le plus élevé du marché. Nous promettons la cession la plus honnête, la plus rapide, et la plus respectueuse de ce que vous avez bâti.

Nous rachetons des PME en Suisse romande pour les garder — pas pour les revendre. Nous agissons sans intermédiaire, ce qui simplifie tout. Nous donnons une réponse sous 72 heures. Nous respectons la confidentialité absolue à chaque étape.

Si votre entreprise génère entre 1 et 5 millions de CHF de chiffre d'affaires, qu'elle est stable ou en croissance, profitable, et que vous êtes proche du moment de passer la main — nous sommes peut-être l'interlocuteur que vous cherchiez.

**Parlons-en en toute
confidentialité.**

Entretien téléphonique gratuit — Réponse sous
72h — Sans engagement

contact@vendre-entreprise.ch
www.vendre-entreprise.ch

ANNEXES

Outils pratiques pour le cédant

Annexe A — Glossaire des termes clés

EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization. Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements. Indicateur central pour la valorisation d'une PME.
LOI	Letter of Intent (Lettre d'Intention). Document formalisant l'accord de principe entre vendeur et repreneur, avant l'audit et le contrat définitif.
Due Diligence	Audit d'acquisition. Examen approfondi des aspects financiers, juridiques, fiscaux et opérationnels d'une entreprise avant la cession.
Share Deal	Cession des parts ou actions de la société. Le repreneur acquiert l'intégralité de la société, y compris ses dettes et engagements.
Asset Deal	Cession des actifs de l'entreprise uniquement (sans les dettes historiques). Le repreneur choisit ce qu'il reprend.
Earn-out	Complément de prix conditionnel, versé après la cession si certains objectifs de performance sont atteints.
Garantie de passif	Clause contractuelle par laquelle le vendeur garantit le repreneur contre des dettes ou obligations cachées découvertes après la cession.
MBO	Management Buy-Out. Reprise de l'entreprise par ses propres dirigeants ou cadres.
Multiple d'EBITDA	Coefficient appliqué à l'EBITDA pour déterminer la valeur d'entreprise. Varie selon le secteur, la taille et le profil de risque.
NDA	Non-Disclosure Agreement. Accord de confidentialité signé avant l'échange d'informations sensibles entre vendeur et repreneur.
Clause de non-concurrence	Clause par laquelle le vendeur s'engage à ne pas créer ou rejoindre une entreprise concurrente pendant une période définie après la cession.

Transition	Période d'accompagnement post-cession pendant laquelle le dirigeant sortant aide le repreneur à prendre en main l'entreprise.
Valeur d'entreprise (EV)	Valeur totale de l'entreprise avant déduction des dettes nettes. À distinguer de la valeur des capitaux propres (prix des parts).
Free Cash Flow	Flux de trésorerie libre généré par l'entreprise après investissements. Indicateur de la capacité réelle à rémunérer un repreneur.
Clause d'earn-in	Variante de l'earn-out dans laquelle le vendeur reste actionnaire minoritaire pendant une période définie après la cession principale.

Annexe B — Checklist : Êtes-vous prêt à céder ?

Ces 20 questions vous permettent d'évaluer votre niveau de préparation. Plus vous pouvez répondre OUI, plus votre dossier est solide.

Documents financiers

- ☐ J'ai mes 3 derniers bilans et comptes de résultats à jour et clairs
- ☐ Je peux expliquer les variations significatives d'une année à l'autre
- ☐ Ma trésorerie est positive et documentée
- ☐ Les dettes (bancaires, fournisseurs, fiscales) sont connues et maîtrisées

Organisation et opérations

- ☐ L'entreprise peut fonctionner sans moi pendant 2 semaines sans problème majeur
- ☐ J'ai un organigramme à jour avec les responsabilités de chacun
- ☐ Les procédures clés sont documentées (au moins partiellement)
- ☐ Aucun client ne représente plus de 30% de mon chiffre d'affaires

Aspects juridiques

- ☐ Tous les contrats clients importants sont formalisés et à jour
- ☐ Les contrats de travail sont en ordre
- ☐ Je n'ai pas de litiges en cours non provisionné
- ☐ Les droits de propriété intellectuelle (marques, logiciels, brevets) sont clairs

Préparation personnelle

- ☐ J'ai une idée claire du prix minimum acceptable pour moi
- ☐ Je sais comment je vais occuper mon temps après la cession
- ☐ J'ai informé les personnes proches qui doivent l'être (associés, famille si concernée)
- ☐ Je suis prêt émotionnellement à "lâcher" l'entreprise

Préparation du processus

- ☐ J'ai identifié au moins un conseiller juridique pour la cession
- ☐ J'ai préparé un résumé de présentation de l'entreprise (teaser confidentiel)
- ☐ Je sais quelle structure de transaction je préfère (share deal ou asset deal)



J'ai une idée des repreneurs potentiels qui m'inspirent confiance

Annexe C — Tableau comparatif : Modes de cession

Ce tableau synthétise les principales différences entre les options disponibles pour un cédant de PME en Suisse romande.

Critère	Via courtier	Repreneur individuel	Concurrent / industriel	Vente directe (vendre-entreprise.ch)
Confidentialité	Modérée (dossier circulant)	Bonne si NDA	Risque élevé (concurrent)	Totale
Délai de cession	6 à 18 mois	3 à 12 mois	3 à 9 mois	2 à 5 mois
Coût / commissions	3% à 8% du prix	0% (si en direct)	Variable	0% sans intermédiaire
Sécurité de l'offre	Variable	Dépend du profil	Généralement solide	Confirmée sous 72h
Préservation des équipes	Non garantie	Bonne intention	Risque de restructuration	Engagement clair
Continuité de l'entreprise	Inconnue	Souvent oui	Absorption possible	Priorité absolue
Complexité du processus	Élevée	Moyenne	Élevée (due diligence lourde)	Simplifiée

Note : Les données de ce tableau sont indicatives et basées sur les pratiques constatées sur le marché romand. Chaque cession est unique et mérite une analyse personnalisée.

"Vous avez consacré des années à construire votre entreprise. Prenez le temps qu'il faut pour bien la transmettre."

Contactez-nous

Entretien téléphonique confidentiel Sans
engagement — Réponse sous 72h

contact@vendre-entreprise.ch

www.vendre-entreprise.ch

Lausanne, Suisse romande

© 2025 vendre-entreprise.ch — Tous droits réservés. Ce document est fourni à titre informatif uniquement et ne constitue pas un conseil juridique ou fiscal. Consultez un professionnel qualifié pour votre situation spécifique.