

Êtes-vous prêt à vendre votre entreprise ?

Les 10 points de contrôle avant de céder votre activité

Vendre son entreprise est une étape importante dans la vie d'un dirigeant.

Pourtant, beaucoup de cessions se font dans l'urgence ou sans réelle préparation, ce qui peut impacter fortement la valeur de l'entreprise... et les conditions de la vente.

Une entreprise ne se vend pas uniquement sur son chiffre d'affaires, mais sur sa capacité à être **transmise, comprise et pérenne**.

Voici 10 points essentiels à vérifier avant d'envisager une cession.

LES 10 POINTS DE CONTRÔLE

1 Savez-vous combien vaut réellement votre entreprise ?

La valeur perçue est souvent différente de la valeur réelle. Une évaluation objective est essentielle.

2 Votre entreprise est-elle dépendante de vous ?

Une entreprise trop liée à son dirigeant est plus difficile à vendre.

3 Vos résultats sont-ils stables et lisibles ?

Un repreneur cherche de la visibilité et de la régularité.

4 Votre rentabilité est-elle optimisée ?

Une entreprise bien structurée et rentable se valorise mieux.

5 Vos chiffres sont-ils clairs et compréhensibles ?

Un repreneur doit pouvoir comprendre rapidement votre activité.

6 **Votre organisation est-elle structurée ?**

Process, équipes, fonctionnement... tout doit être transmissible.

7 **Disposez-vous d'indicateurs fiables ?**

Ils permettent de justifier la valeur de l'entreprise.

8 **Avez-vous anticipé les aspects juridiques et fiscaux ?**

Ces éléments peuvent fortement impacter le résultat final de la vente.

9 **Avez-vous préparé votre sortie ?**

Calendrier, rôle après cession, transition... rien ne s'improvise.

10 **Savez-vous ce qu'attend un repreneur ?**

Se mettre à la place de l'acheteur est essentiel pour réussir sa cession.

Une cession réussie ne s'improvise pas.

Dans la majorité des cas, les meilleures ventes sont celles qui ont été préparées **plusieurs mois, voire plusieurs années en amont.**

Je propose aux dirigeants un **diagnostic gratuit et sans engagement** pour évaluer leur situation et identifier les leviers d'amélioration avant une cession.

Un échange de 30 à 45 minutes permet souvent :

- d'identifier les points à travailler
- d'optimiser la valorisation
- et de sécuriser le projet de vente

☎ 06 22 45 92 38

✉ l.garnero@expertgcl.fr

Laurent GARNERO

Expert en Gestion –

LG Conseil

Membre du Réseau GCL

Laurent GARNERO — LG Conseil · Expert en Gestion · Marseille — Membre du Réseau GCL