



BROCHURE DE PRÉSENTATION

Programme Valorisation & Cession

Préparez la cession de votre PME au juste prix.
Diagnostic, valorisation et plan d'optimisation, livrés en 4 semaines.

FORFAIT TOUT INCLUS · LIVRÉ EN 4 SEMAINES · SUISSE ROMANDE

Tarif adapté à la taille de votre entreprise — communiqué lors du diagnostic gratuit, sans engagement.

POUR QUI · POURQUOI

Un service réservé aux entreprises que nous n'acquérons pas.

Vendre-Entreprise.ch est avant tout **acquéreur direct** de PME en Suisse romande, selon des critères d'investissement précis. Lorsqu'une entreprise sort de notre périmètre — taille, secteur, structure familiale — nous ne pouvons pas être acheteurs. Mais nous savons exactement ce que les acheteurs sérieux regardent.

Le **Programme Valorisation & Cession** met cette expertise d'acquéreurs au service des dirigeants qui doivent passer par un autre canal de vente : broker, fiduciaire, repreneur identifié, transmission familiale ou interne.

Critères d'éligibilité

- Propriétaire ou actionnaire majoritaire d'une PME en Suisse romande
- Cession envisagée dans les 6 à 36 mois
- Entreprise hors du périmètre d'acquisition directe de Vendre-Entreprise.ch
- Volonté d'aborder le marché avec un dossier professionnel et défendable

LE PROBLÈME

Trois pièges qui font perdre 10 à 30 % de valeur en cession



Valorisation intuitive éloignée du marché

« 3 fois le résultat », « le CA d'une année » : les méthodes intuitives donnent des chiffres très loin de ce que les acheteurs professionnels acceptent.



EBITDA non défendable

Salaire dirigeant non normalisé, charges familiales mélangées, éléments exceptionnels non isolés : autant de points où les acheteurs retraitent à la baisse.



Entreprise illisible pour un acheteur

Sans dossier structuré et sans data room, le processus s'étire sur 18-24 mois et la valeur fond pendant les négociations.

CE QUE VOUS RECEVEZ

3 livrables professionnels

Prêts à présenter à n'importe quel acheteur, broker ou conseil M&A.

**LIVRABLE 1**

PDF 25–35 pages

Rapport de valorisation

- Analyse financière 5 derniers exercices (graphiques et indicateurs)
- Retraitement détaillé de l'EBITDA année par année
- Valorisation par 3 méthodes : multiples sectoriels suisses, DCF, actifs nets réévalués
- Fourchette basse / centrale / haute avec hypothèses explicites
- Analyse de sensibilité sur les paramètres critiques

→ *Comprendre la vraie valeur de votre entreprise et pouvoir la défendre face à tout acheteur ou conseil.*

**LIVRABLE 2**

Fichier modifiable

Modèle financier Excel

- Comptes retraités sur 5 ans (compte de résultat + bilan)
- Modèle DCF complet et paramétrable
- Calculateur de multiples sectoriels
- Tableau de sensibilités automatiques (EBITDA, multiple, croissance, WACC)

→ *Continuer à travailler la valorisation et répondre rapidement aux contre-propositions.*

**LIVRABLE 3**

Word + checklist
Excel

Plan d'optimisation & data room

- 8 à 15 leviers de valeur chiffrés en CHF de valorisation supplémentaire
- Plan d'action : quick wins (3–6 mois) et leviers structurels (12–24 mois)
- 40 questions standards d'acheteurs avec recommandations de réponse

→ *Augmenter concrètement la valeur avant la mise en vente et être prêt pour la due diligence.*

LA MÉTHODE

Le processus en 4 semaines

Un déroulé clair, sans surprise, conçu pour préserver votre temps de dirigeant.

1 SEMAINE 1 Cadrage & collecte Lettre de mission, NDA mutuel, questionnaire structuré (40 questions, ~2h), call de cadrage 60 min en visio.	2 SEMAINE 2 Retraitements & valorisation Retraitement des comptes, calculs de valorisation par 3 méthodes. Vous restez disponible par mail.	3 SEMAINE 3 Plan d'optimisation Construction du plan d'amélioration de valeur et de la checklist due diligence sectorielle.	4 SEMAINE 4 Restitution Call de restitution 90 min (visio ou Lausanne), remise des 3 livrables, démarrage du suivi mail 30 jours.
---	---	---	---

LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Pourquoi 4'900 CHF est l'investissement le plus rentable que vous ferez avant de vendre

Exemple chiffré sur une PME valorisée intuitivement à 2'000'000 CHF. Moyennes observées sur dossiers comparables — votre situation sera analysée individuellement.

Élément	Sans préparation	Avec le Programme
EBITDA défendable	350'000 CHF	470'000 CHF (retraité)
Multiple obtenu	4,5× (incertitude)	5,5× (dossier solide)
Valorisation	1'575'000 CHF	2'585'000 CHF
Décote en due diligence	-15 %	-2 %
Prix final encaissé	≈ 1'340'000 CHF	≈ 2'530'000 CHF
Délai de vente	14–18 mois	5–8 mois

Différence : + 1'190'000 CHF pour un investissement de 4'900 CHF — un retour de l'ordre de **240×**, hors gains de temps et de sérénité dans la négociation.

QUESTIONS FRÉQUENTES

Ce que les dirigeants nous demandent

Pourquoi vous, et pas mon fiduciaire ? Votre fiduciaire connaît vos comptes, mais son métier n'est pas la cession. Nous travaillons au quotidien sur des acquisitions de PME suisses : nous savons exactement quels chiffres les acheteurs regardent. Idéalement, nous travaillons en complémentarité avec votre fiduciaire.	Pourquoi pas un broker M&A traditionnel ? Un broker prend 15'000 à 50'000 CHF d'honoraires fixes plus 3 à 7 % de commission. Notre programme est un investissement unique de 4'900 CHF qui vous donne tous les outils pour aborder le marché en position de force.
Mes informations sont-elles confidentielles ? Oui, totalement. Un accord de confidentialité mutuel est signé avant tout échange de documents. Vos données sont détruites sur demande à l'issue de la mission.	Que se passe-t-il si mon entreprise vous intéresse en acquisition ? Si lors du diagnostic votre entreprise correspond à notre thèse, nous vous l'indiquons explicitement. Si en cours de programme vous souhaitez nous présenter l'entreprise, les 4'900 CHF sont intégralement déduits du prix final.
Garantissez-vous la vente ? Non — aucun acteur sérieux ne le peut. Nous garantissons la qualité et la complétude des livrables, ainsi que le respect des délais de 4 semaines.	Combien de cédants accompagnez-vous en parallèle ? Maximum 4 par mois, pour préserver la qualité et la disponibilité de notre équipe.

PREMIÈRE ÉTAPE



Un diagnostic gratuit de 30 minutes

Comprendre votre situation, vérifier votre éligibilité au programme, répondre à toutes vos questions.

www.vendre-entreprise.ch/valorisation-cession

Notre engagement de transparence

Si votre entreprise correspond à notre thèse d'acquisition, nous vous le signalons explicitement à l'issue du diagnostic. Vous restez libre de poursuivre avec une proposition d'achat de notre part, ou de choisir le programme pour vendre ailleurs. Dans le second cas, nous nous engageons à ne pas utiliser les informations transmises à des fins d'acquisition opportuniste.