PRÊT À CÉDER · RAPPORT FLASH DE CESSIBILITÉ

Menuiseries du Val (exemple)

SIREN 000 000 000 (fictif) · Secteur retenu : BTP et second œuvre · Rapport n° PAC-EXEMPLE du 20 octobre 2026

En bref

60 / 100
Score de cessibilité · présentable, à consolider

1,95 à 2,65 M€
Valeur d'entreprise indicative en l'état (centre ≈ 2,3 M€)

≈ 3,2 M€
Valeur indicative après préparation des points corrigeables (même EBE)

En une phrase : votre entreprise est rentable et en croissance, mais un repreneur paierait aujourd'hui environ les deux tiers de ce qu'il paierait pour une menuiserie équivalente bien préparée. L'écart est d'environ 1,3 M€. Environ **0,9 M€** vient de points que vous pouvez corriger en 12 à 18 mois, surtout trois sujets : des qualifications portées par vous seul, une activité qui ne tourne pas sans vous, et des grands clients qui ne connaissent que vous. Le carnet de commandes court, les investissements à rattraper et le BFR pèsent aussi, mais se corrigent moins vite.

> **Vos trois priorités**
>
> 1. Former un second référent pour chaque qualification (Qualibat, RGE) et vérifier qu'elles sont au nom de la société.
> 2. Confier à votre bras droit les décisions courantes et la relation avec vos dix premiers clients.
> 3. Porter le carnet de commandes signé à plus de 4 mois et le suivre chaque mois.

Indications fondées sur vos déclarations, les données publiques et des multiples sectoriels de référence. Ce rapport n'est pas une évaluation certifiée (voir page 8).

EXEMPLE

PAGE 2

Votre entreprise vue de l'extérieur

Ce qu'un acheteur trouve en dix minutes avec votre SIREN. Toutes les données de cette page sont fictives.

Identité

ÉLÉMENT	VALEUR	SOURCE
Dénomination, forme	Menuiseries du Val (exemple), SAS	API Recherche d'entreprises
SIREN	000 000 000 (fictif)	Sirene
Création, activité	1994 (32 ans) · menuiserie bois et PVC, agencement → BTP et second œuvre	Sirene
Effectif, établissements	Tranche 20 à 49 salariés ; déclaré : 38 · un établissement (atelier et salle d'exposition)	Sirene, questionnaire
Dirigeant	Président, personne physique, 63 ans, actionnaire unique	RNE, questionnaire

Comptes publiés

EXERCICE	CHIFFRE D'AFFAIRES	EBE	MARGE D'EBE
2025 (dernier exercice clos)	6,2 M€	720 k€	11,6 %
2024	5,9 M€	690 k€	11,7 %
2023	5,6 M€	610 k€	10,9 %

Ce que l'on retient : le chiffre d'affaires progresse d'environ 5 % par an et l'EBE de 18 % en deux ans, avec une marge stable autour de 11 %. Les comptes sont déposés chaque année dans les délais. C'est votre meilleur argument.

Signaux publics

RECHERCHE	RÉSULTAT
Procédures collectives (BODACC)	Aucune procédure, aucune cession de fonds
Dernière modification statutaire (BODACC, RNE)	Transformation de SARL en SAS, mars 2018
Décisions de justice publiées (Judilibre)	Aucune décision trouvée
Marchés publics (DECP)	3 marchés depuis 2023 (collectivités locales), moins de 10 % du CA
Qualification RGE (ADEME)	Valide jusqu'en 2027, un seul référent technique déclaré
Avis en ligne	4,6 / 5 sur 52 avis

EXEMPLE

PAGE 3

Fourchette de valeur

3.1 Base de rentabilité

Nous retenons l'**EBE du dernier exercice, 720 k€**, sans retraitement. La hausse est régulière sur trois ans, ce qui justifie de partir du dernier exercice. Vos réponses indiquent que les retraitements (rémunération du dirigeant, loyer versé à votre SCI) ne sont pas documentés. Un acheteur prudent pourrait retenir la moyenne des trois exercices (≈ 673 k€) : toutes les valeurs ci-dessous baisseraient alors d'environ 7 %. Documenter ces retraitements avec votre expert-comptable protège cette base.

3.2 Multiple

RÉFÉRENCE	MULTIPLE DE L'EBE
Fourchette sectorielle BTP et second œuvre, PME de 2 à 30 M€ (bas · central · haut)	3,0 · 4,0 · 5,0
Multiple d'une entreprise du secteur bien préparée (haut de fourchette)	5,0
Somme des décotes liées à vos réponses (détail page 5)	−1,81
Multiple retenu en l'état	**3,19**

Source de la fourchette : guides de praticiens (PME traditionnelles 4 à 7 fois l'EBE retraité) décotés pour le caractère cyclique du BTP et la taille, recoupés avec l'Argos Index (mid-market). Aucune base publique ne couvre précisément les PME de cette taille : fourchette à recaler sur des transactions comparables lors du diagnostic.

3.3 Valeur d'entreprise et prix des titres

	EN L'ÉTAT	APRÈS PRÉPARATION
EBE retenu	720 k€	720 k€
Multiple	3,19	≈ 4,4
Valeur d'entreprise indicative	**≈ 2,3 M€** (1,95 à 2,65)	**≈ 3,2 M€**
+ trésorerie − dettes financières	non communiquées : à intégrer au diagnostic	

Après préparation : seules les décotes des points corrigeables (dirigeant, organisation, qualifications, contrats, comptes) sont effacées ; le carnet, les investissements, le BFR et la pyramide des âges restent décotés. La fourchette correspond au multiple retenu plus ou moins 0,5 point : vos réponses n'ont pas été vérifiées sur pièces. Le prix des titres que vous percevriez = valeur d'entreprise + trésorerie disponible − dettes financières. Vous indiquez une dette nette inférieure à deux années d'EBE, ce qui est un point positif.

EXEMPLE

PAGE 4

Votre score de préparation : 60 / 100

0 = cession très difficile · 50 = cessible avec décote · 75 et plus = prête à céder

FAMILLE DE CRITÈRES	SCORE	LECTURE
Dirigeant et organisation	32	Faible : l'activité ne tourne pas quatre semaines sans vous, les grands clients passent par vous, le bras droit ne couvre qu'une partie de l'activité
Clients et marché	64	Mitigé : clientèle diversifiée (premier client à 10-20 % du CA) et fidèle, mais pas de contrats écrits avec les principaux clients
Finances	59	Mitigé : CA et EBE en hausse, endettement maîtrisé, mais retraitements non documentés, délais clients au-delà de 60 jours, machines à renouveler et caution personnelle
Opérations	67	Mitigé : bail de 3 à 6 ans avec votre SCI, logiciel de gestion ancien ; bonne image en ligne et activité régulière
Juridique et conformité	100	Solide : pas de litige, URSSAF et fiscal à jour, actionnaire unique, périmètre clair
Humain	40	Faible : plus d'un tiers des compagnons clés partiront à la retraite dans les cinq ans
Spécifique BTP	60	Mitigé : carnet de 2 à 4 mois, qualifications portées par vous seul ; décennale sans sinistre, chantiers en direct

Points forts (à mettre en avant auprès d'un acheteur)

- Une rentabilité en hausse régulière, avec une marge d'EBE proche de 12 %, sur des comptes publiés.
- Une clientèle diversifiée, en direct, et moins de 10 % de marchés publics.
- Une situation juridique, sociale et fiscale saine, un actionnariat simple et une décennale sans sinistre.

EXEMPLE

PAGE 5

Les cinq points qui coûtent le plus de valeur

Chaque montant = décote de multiple × EBE retenu (720 k€). Ce sont des ordres de grandeur.

POINT	POURQUOI UN ACHETEUR DÉCOTE	COÛT ESTIMÉ
Qualifications portées par une seule personne	Une qualification rattachée au seul dirigeant tombe à son départ et ferme des marchés (MaPrimeRénov', CEE, appels d'offres).	≈ 215 k€
L'entreprise ne tourne pas sans vous	L'acheteur achète un risque : il paiera moins, ou exigera un long accompagnement et un complément de prix.	≈ 180 k€
Carnet de commandes de 2 à 4 mois	Un carnet court laisse au repreneur un risque de trou d'activité dès son arrivée.	≈ 175 k€
Vos dix premiers clients n'ont que vous comme interlocuteur	Une relation client personnelle risque de partir avec vous.	≈ 110 k€
Investissements de rattrapage à prévoir	Un sous-investissement passé gonfle l'EBE, mais le repreneur devra payer la facture.	≈ 110 k€

Ces cinq points représentent ensemble environ 785 k€. Viennent ensuite : un bras droit qui ne couvre qu'une partie de l'activité (≈ 85 k€), l'absence de contrats écrits avec les principaux clients (≈ 70 k€), le BFR (≈ 60 k€), les retraitements non documentés (≈ 55 k€) et la pyramide des âges (≈ 45 k€).

EXEMPLE

PAGE 6

Plan d'action

Les trois actions prioritaires

ACTION	COMMENT	DÉLAI
Qualifications	Désigner et former un second référent technique pour chaque qualification ; vérifier qu'elles sont au nom de la société.	3 à 6 mois
Numéro deux et relation clients	Confier à votre bras droit les décisions courantes ; le présenter à chacun des dix premiers clients et l'associer aux rendez-vous ; l'intéresser à la cession.	6 à 12 mois
Carnet de commandes	Tenir un état mensuel du carnet signé (client, montant, marge prévue, date de démarrage) ; viser 4 mois et plus.	Dès ce mois

Calendrier conseillé

PÉRIODE	OBJECTIF
Mois 1 à 3	Carnet suivi, retraitements de l'EBE documentés avec votre expert-comptable, relance des créances de plus de 60 jours.
Mois 4 à 9	Second référent qualifié, contrats-cadres avec les 5 premiers clients, plan chiffré de renouvellement des machines, plan de transmission des savoir-faire avant les départs en retraite.
Mois 10 à 18	Numéro deux autonome, quatre semaines sans votre présence quotidienne, bail renouvelé à long terme avec votre SCI : mise en vente dans de bonnes conditions.

EXEMPLE

PAGE 7

Documents à préparer dès maintenant

Un acheteur les demandera tous. Les réunir maintenant raccourcit la vente de plusieurs mois.

Finances

- Liasses fiscales des trois derniers exercices
- Tableau de passage de l'EBE comptable à l'EBE normalisé
- Balance âgée clients et fournisseurs
- État de l'endettement et des crédits-baux
- Tableau des immobilisations et plan d'investissement

Activité

- Carnet de commandes signé, mois par mois
- Chiffre d'affaires des dix premiers clients sur 3 ans
- Contrats et conditions générales clients

Juridique

- Statuts, Kbis, pacte d'associés
- Bail commercial avec votre SCI et avenants
- Attestations URSSAF et fiscales
- Certificats Qualibat, RGE et attestations décennales
- Liste de vos cautions personnelles

Équipe

- Organigramme et fiches de poste clés
- Pyramide des âges et dates de départ en retraite prévues

EXEMPLE

PAGE 8

Méthode, sources et limites

Méthode en bref

Valeur d'entreprise = EBE retenu × multiple ajusté. Le multiple ajusté part du haut de la fourchette sectorielle (une entreprise bien préparée) et retranche une décote pour chacun des 34 critères examinés, à proportion de votre réponse, avec un plancher. Le score de préparation pondère les mêmes critères selon leur importance pour un acheteur.

Sources utilisées pour ce rapport

- Vos réponses au questionnaire du 20 octobre 2026 (34 critères, dont 5 propres au BTP).
- Référentiel Prêt à céder, version du 20 octobre 2026 : fourchettes de multiples sectoriels et critères d'analyse.
- Données publiques consultées le 20 octobre 2026 : API Recherche d'entreprises, Sirene, RNE, BODACC, Judilibre, DECP, liste RGE de l'ADEME, avis en ligne. Dans cet exemple, ces données sont fictives.

Ce que ce rapport ne fait pas

Il ne constitue ni une évaluation certifiée, ni un conseil juridique, fiscal ou comptable, ni une offre ou une garantie de prix. Il repose sur vos déclarations, qui n'ont pas été auditées, et sur des fourchettes de marché indicatives.

Aller plus loin

Le **diagnostic de valeur et de cessibilité** (1 500 € HT, livré en 5 jours, garanti) reprend vos comptes, documente l'EBE normalisé, compare à des transactions et chiffre précisément chaque chantier. Le montant de ce rapport flash (290 € HT) en est déduit s'il est commandé dans les 3 mois.

François Chambaud · Prêt à céder · contact@pretaceder.com · pretaceder.com

Rapport établi avec l'assistance d'outils d'intelligence artificielle et relu avant envoi.

EXEMPLE