

Les 5 signaux qu'un dirigeant IT pense à céder

Ce que l'expert-comptable peut observer avant que le mot « cession » ne soit prononcé

La décision de céder se manifeste rarement par une annonce explicite. Elle se traduit d'abord par des comportements que l'expert-comptable est souvent le premier à percevoir — parfois avant même que le dirigeant ne se formule la question à lui-même. Voici les 5 signaux les plus fréquemment observés dans les entreprises de services informatiques.

#	Signal	Ce que ça signifie	Ce que vous entendez
1	Il n'investit plus	Le dirigeant reporte les renouvellements d'équipements, ne renouvelle pas les certifications éditeurs, réduit les budgets formation. L'entreprise vit sur l'acquis.	« On verra l'année prochaine pour le serveur. » « La certification Microsoft, ça ne vaut plus le coup. »
2	Il ne recrute plus	Le marché IT est en tension, tout le monde recrute. Un prestataire IT qui arrête de recruter alors que son activité est stable a décroché mentalement. Il ne se projette plus à 18 mois.	« On va faire avec l'équipe qu'on a. » « J'ai pas l'énergie de former un nouveau. »
3	Il pose des questions patrimoniales	Questions sur l'optimisation fiscale, le pacte Dutreil, les donations, la SCI. Le dirigeant prépare la sortie sans dire le mot « cession ».	« Au fait, on n'avait pas parlé d'un Dutreil ? » « Combien je pourrais me verser en dividendes avant de... »
4	Il raccourcit ses engagements	Il ne renouvelle son bail qu'à 1 an au lieu de 3. Il négocie des contrats clients plus courts. Il réduit la durée de ses contrats fournisseurs. Il libère ses options de sortie.	« Pour le bail, on fait un an renouvelable. » « Le leasing 4 ans, c'est trop long. »
5	Il parle de fatigue	Le mot « fatigue » remplace le mot « projet » dans ses conversations. Il ne parle plus de croissance. Il parle de week-ends, de vacances, de « prendre du recul ».	« Je ne sais pas combien de temps encore... » « Si je trouvais quelqu'un de sérieux... »

Le rôle de l'expert-comptable

Ces signaux se manifestent typiquement 12 à 24 mois avant que la question de la cession ne soit formulée explicitement. Selon l'étude BPI France Le Lab de novembre 2025 (5 000 dirigeants interrogés), **seuls 15 % des dirigeants préparent leur transmission plus de 2 ans à l'avance**. Autrement dit, la majorité y pense sans y travailler. Vous êtes, sur ce segment, quasiment le seul acteur en position de repérer ces signaux à temps — et **près des trois quarts de ces entreprises ne sont pas visibles** dans les bases de données utilisées par les cabinets M&A. Un simple repérage, sans conseil actif, suffit à ouvrir plus tard la conversation au bon moment : « Vous avez réfléchi à ce que vous feriez si un jour vous vouliez passer la main ? ».