

Cession IT : le calendrier type en 7 étapes

De la première réflexion à la signature — et le rôle de vos conseils à chaque étape

Une cession d'entreprise de services informatiques suit un parcours structuré. Connaître les étapes et leur durée réelle permet de reprendre la main sur le quand et le comment : ce calendrier n'engage à rien, mais le construire évite les deux erreurs les plus coûteuses — vendre dans l'urgence, ou préparer trop tard ce qui fait la valeur.

Ét	Étape	Durée	Ce qui se passe	Le rôle de vos conseils
1	Signal	1 jour	Le dirigeant verbalise sa réflexion (fiche-réflexe 1). Rien n'est décidé : c'est le moment où le calendrier commence.	L'expert-comptable est souvent le premier confident. En parler tôt n'engage à rien.
2	Qualification	2-4 sem.	Un spécialiste évalue le dossier : cessibilité, fourchette de valeur, profils d'acquéreurs pertinents.	Transmission des bilans ; dialogue sur les points comptables.
3	Diagnostic	3-6 sem.	Rapport structuré : lecture sur huit dimensions, ordre de grandeur de valeur, chantiers prioritaires.	Restitution partagée ; chantiers comptables identifiés.
4	Préparation	1-3 mois	Contrats clients formalisés, restructuration si nécessaire, comptes mis au propre, dossier anonymisé.	Restructuration comptable et juridique : le cœur du travail de l'expert-comptable et de l'avocat.
5	Mise en relation	1-2 mois	Présentation anonymisée à trois à cinq acquéreurs qualifiés. Engagement de confidentialité. Rencontres.	Informés à chaque étape ; disponibles pour les questions des acquéreurs.
6	Négociation	1-3 mois	Offres, structure du prix (comptant, crédit vendeur, complément de prix), audit d'acquisition.	Assistance à l'audit côté cédant ; conseil fiscal ; défense des retraitements.
7	Signature	1 mois	Actes définitifs. Accompagnement de transition, six à dix-huit mois le plus souvent.	Optimisation fiscale, orientation patrimoniale, suivi du complément de prix.

Durée totale typique : 6 à 12 mois — et 12 à 24 mois de préparation avant

Les étapes 2 à 7 tiennent en six à douze mois, mais **la valeur se décide avant** — dans la part de revenus récurrents, la formalisation des contrats, l'autonomie de l'équipe et la lisibilité des comptes. Ce sont des chantiers de douze à vingt-quatre mois, et ils commencent le jour du signal. Vos conseils sont présents de bout en bout : vous ne changez pas d'interlocuteur pendant le processus. Le dirigeant ne paie rien à ELYOM.