

Ce que les acquéreurs IT regardent en premier

Les 5 critères que les acheteurs vérifient avant même d'ouvrir le bilan

Un acquéreur de société de services informatiques ne regarde pas un dossier comme un repreneur classique. Avant les chiffres, il vérifie 5 critères opérationnels qui déterminent si l'entreprise est intégrable dans sa structure. Si l'un de ces critères est défaillant, il ne regarde pas la suite.

#	Critère	Ce que l'acheteur cherche	Pourquoi c'est critique
1	Récurrence réelle	Des contrats signés avec facturation récurrente, pas du projet déguisé en abonnement. L'acheteur vérifie sur 24 mois.	La récurrence est la base de la valorisation. Sans elle, l'entreprise vaut 2-3x au lieu de 5-6x .
2	Stack technique standard	Outils connus du marché (N-able, Datto, Autotask, ConnectWise, Veeam, SentinelOne...). Pas d'outil développé en interne.	Une stack propriétaire coûte 50-100 k€ à migrer. Une stack standard = intégration en quelques semaines.
3	Indépendance au dirigeant	L'entreprise fonctionne quand le dirigeant est absent 3 semaines. Un référent technique existe.	Si le dirigeant part, les clients partent. L'acheteur paie l'entreprise, pas le dirigeant.
4	Contrats formalisés	Chaque client a un contrat signé (pas un devis accepté, pas un accord verbal). Durée, périmètre, tarif.	Un contrat verbal n'est pas transférable. L'acheteur ne paie pas pour des clients qui peuvent partir le lendemain.
5	Équipe stable	Ancienneté moyenne > 2 ans. Pas de turnover récent. Compétences réparties (pas un seul technicien qui sait tout).	Les techniciens sont l'actif principal. Une équipe instable = un risque de perte de clients post-acquisition.

Le rôle de l'expert-comptable

Vous n'avez pas à vérifier ces 5 critères vous-même — ce n'est pas votre métier. Mais savoir ce que l'acheteur va chercher vous permet de préparer votre client. **Un dirigeant IT qui formalise ses contrats et documente ses procédures 12 mois avant la mise en marché vend 20 à 30 % plus cher** qu'un dirigeant qui improvise. Et comme près des trois quarts de ces entreprises ne sont pas visibles dans les bases de données financières du marché, c'est vous — et pratiquement personne d'autre — qui pouvez les accompagner en amont.