POUR LES EXPERTS-COMPTABLES, LES MANDATAIRES ET LES REPRENEURS

L'entreprise change de mains, pas de mémoire. Un outil de plus dans votre boîte à outils pour préparer et réussir une cession.

Montants hors taxes. Novembre 2026.

Un outil de plus dans votre boîte à outils

Vous accompagnez des cessions, ou vous reprenez une entreprise. Tout le monde s'occupe des chiffres, du contrat et du financement. Personne n'est payé pour mettre par écrit la façon dont l'entreprise fonctionne au quotidien. La Passation s'en charge, avec le cédant, à vos côtés.

VOUS ÊTES	CE QUE NOUS VOUS APPORTONS	PAR OÙ COMMENCER
Expert-comptable	une façon simple d'aborder le sujet avec un client qui pense à céder, et une pièce de plus pour son dossier	les dix questions, le modèle de livre, puis l'accès cabinet
Mandataire, cabinet de cession	un dossier plus lisible pour l'acheteur et sa banque sur la question que chacun se pose : l'entreprise tient-elle sans son dirigeant ?	l'indice de dépendance sur un mandat en cours, puis l'accès cabinet
Repreneur	savoir ce qui ne repose que sur le cédant avant de signer, et ne plus avoir à deviner après son départ	les trente questions sur une annonce, puis l'indice avant la LOI

Le cédant reste maître de tout. Nous ne le démarchons jamais en tant que cédant : il vient à nous par son conseil ou par son repreneur, et rien n'est montré à qui que ce soit sans son accord écrit.

La boîte à outils, gratuite et sans compte

OUTIL	À QUOI IL SERT
Les dix questions	une page à remettre à un dirigeant : ce qu'un repreneur demande en premier. Connaît-il les réponses, et sont-elles écrites quelque part ?
Les trente questions	vous collez une annonce de cession, vous recevez les trente questions à poser. Elles ne remplacent ni un expert-comptable ni un conseil juridique.
L'indice de dépendance en ligne	dix questions d'auto-évaluation, un score calculé directement dans la page : rien n'est envoyé tant que la personne ne le demande pas.

Le lendemain du closing, cent questions et plus personne pour répondre

« Le lendemain de la signature, vous avez cent questions par jour auxquelles vous ne savez pas répondre. »

un repreneur de TPE, France Reprises

« ...quand vous arrivez au bureau avec la connaissance d'un stagiaire et les responsabilités d'un patron. »

même source

« ...tout ce que le cédant faisait lui-même sans que personne ne le sache, et qui s'arrête le jour de son départ. »

Stratora, 15/10/2026

370 000

entreprises transmissibles d'ici 2030

Bpifrance Le Lab, novembre 2025

26 000

transmissions par an, pour 74 000 potentielles

même étude, entreprises d'au moins un salarié

20 à 40 %

de décote quand tout repose sur le patron

estimation des cabinets de transmission, aucune étude ne la fixe. Nous ne promettons aucun effet sur le prix de cession

Le livre de l'entreprise : le cédant parle, il relit, il signe

Il ne tape rien. Il répond une demi-heure par sujet, l'entretien est enregistré avec son accord, le texte est rédigé, il le relit et le signe. Les intitulés ci-dessous sont un point de départ, à adapter à chaque entreprise lors du cadrage.

PROCÉDURE	CE QUE NOUS RECUEILLONS	CE QUE NOUS FAISONS	CE QUI RESTE DU RESSORT DU CÉDANT ET DU REPRENEUR
Comment on fait un devis	les 30 derniers devis, la grille tarifaire s'il y en a une, un entretien de 20 minutes	la méthode pas à pas, les écarts de prix repérés, un devis type	le cédant signe la méthode, le repreneur décide des remises
Relancer un client qui ne paie pas	factures échues, 10 anciennes relances, un entretien	la règle (quand, qui, quel ton), les relances préparées sous forme de brouillons	le repreneur envoie les relances, appelle ou suspend
Traiter une réclamation	10 réclamations passées, un entretien	la marche à suivre, la réponse type	tout geste commercial
Les clients importants	messagerie du cédant avec son accord écrit, carnet d'adresses, deux entretiens	une fiche par client clé : ce qui a été promis, ses habitudes, qui appeler	la première visite se fait à deux, cédant et repreneur
Les fournisseurs	factures d'achat, contrats, un entretien	une fiche par fournisseur clé, avec les délais réellement constatés	la négociation
La paie, les congés, l'accueil d'un nouveau salarié	calendrier du cabinet, règles de congés	calendrier du mois, règles, livret d'accueil	toute décision concernant une personne ; la paie reste confiée au cabinet
Les échéances et ce que le patron décidait seul	contrats, baux, un entretien de 45 minutes	calendrier des échéances, décisions du cédant et règle qu'il appliquait	le repreneur tranche ; seul l'emplacement des mots de passe est noté, jamais les mots de passe eux-mêmes

Ce que le repreneur reçoit

- La mémoire de l'entreprise et l'outil pour la piloter : les procédures, les ressources en fichiers qui lui appartiennent, les bases de données et les outils connectés.
- Une version PDF datée, que le cédant ou son conseil dépose dans la data room s'ils le décident.
- Un assistant qui répond à partir de ces écrits, cite sa source et dit ce qu'il ne sait pas ; la question rejoint alors une liste que le cédant traite une fois par mois pendant sa période d'accompagnement.
- Le test de dix questions : un tiers qui ne connaît pas l'entreprise pose les questions et note les réponses, et le résultat figure dans le dossier.
- La tournée des clients clés : une fiche par client et le calendrier des visites à deux.

Ce qui se connecte, ce qui se dépose

L'assistant travaille sur la messagerie, l'agenda et les dossiers ; pour les logiciels métier, il lit leurs exports.

SE CONNECTE, AVEC L'ACCORD ÉCRIT ET UN PÉRIMÈTRE DÉFINI	SE DÉPOSE PAR EXPORT	SE FAIT À LA MAIN
Gmail, Outlook, Google Agenda, Google Drive, OneDrive, Dropbox, SharePoint, HubSpot, Pipedrive, Notion	Pennylane, Sage, Cegid, Qonto (balance âgée, factures échues), ERP et logiciels métier	la data room : le cédant ou son conseil y dépose le PDF. La paie reste confiée au cabinet.

Connecteurs vérifiés au catalogue le 28/10/2026 ; chaque connexion est contrôlée à l'installation.

Ce que ce n'est pas, et comment la discrétion est assurée

Ce que ce n'est pas

La Passation n'est ni une valorisation, ni un audit d'acquisition, ni un mandat, ni une mise en relation, ni un conseil juridique, fiscal ou financier. Votre rôle reste entier. Nous ne promettons rien sur le prix de cession et n'imitons aucune voix : l'assistant cite les propos enregistrés du cédant.

La discrétion

- Avant l'annonce, seul le cédant a accès au dossier. Les entretiens peuvent se tenir en dehors de l'entreprise.
- Rien n'est envoyé sans validation du brouillon, et rien n'est montré à un acheteur sans accord écrit.
- L'information des salariés prévue par le Code de commerce (L23-10-1, L141-23) reste à la charge du cédant et de ses conseils, dans les délais de la loi.
- Le livre appartient à l'entreprise : fichiers, données et PDF restent récupérables à tout moment.

Le tarif

Pour une cession de 1 M€ et plus. Le Livre représente 1,8 % d'une cession à 1 M€, alors que le coût global d'une cession se situe entre 5 et 10 % du prix (ordre de grandeur, Companeo).

POUR COMMENCER

L'indice de dépendance mesuré

3 900 €

deux semaines, déduit du Livre si celui-ci est signé sous 30 jours

Nous mesurons ce qui passe par le dirigeant seul : e-mails, devis, fournisseurs, décisions, avec un entretien d'une heure. Vous recevez un rapport avec une note sur 100 et les sujets à documenter en premier.

PAR CESSION

Le Livre de l'entreprise

18 000 €

12 000 € pour les cinq premiers, en échange d'un cas anonymisé

Sept procédures relues et signées, les ressources, les données et les outils connectés, l'assistant qui les met à jour, le test de dix questions, la tournée des clients clés. Hébergement compris un an, et au moins cent jours après le closing : rien d'autre à payer pendant cette période. Sans repreneur au bout d'un an, le compte se met en pause sans frais, ou continue à 990 € par mois.

PAR AN

L'accès cabinet

2 900 €

expert-comptable, mandataire, cabinet

Le kit à votre nom, un indice inclus pour un client, un accès en lecture aux livres de vos clients, 10 % de remise pour eux sur le Livre.

ENSUITE OU À CÔTÉ	PRIX HT	CONTENU
Le Pilotage	990 € par mois, sans engagement	pour le repreneur, à la fin de l'année comprise ou plus tôt : il dirige l'entreprise avec le même système, des assistants préparent à partir de ses procédures et de ses outils, il valide ; point mensuel, hébergement et usage compris
Préparer la cession	990 € par mois, sans frais d'entrée	pour un cédant sans date arrêtée, environ 24 mois avant la cession, par l'intermédiaire de son conseil : une procédure après l'autre
Fonds de reprise	sur devis, par société	le livre prêt au closing pour le dirigeant que vous placez, pour son plan à cent jours

Un expert-comptable ne reçoit aucune commission de notre part : ses règles l'interdisent, et c'est son client qui bénéficie de la remise.

Pour la suite

Nous ouvrons nos cinq premiers dossiers. Nous en parlons volontiers avec vous, sur une cession réelle ou à partir de notre démonstration, la Menuiserie Fauvel, une entreprise fictive de 18 salariés : **lapassation.fr**, Erwan Petton.

La Passation, éditée par Mix Web Management, 149 avenue du Maine, 75014 Paris. Contact : Erwan Petton, erwan@mixweb.fr.