

1 INTRODUCTION : POURQUOI PENSER DIGITAL AVANT DE TRANSMETTRE MA PME ?

Tu fais partie de ces dirigeants : selon la BPI, vous êtes 41 % à envisager de transmettre votre entreprise dans les prochaines années.

Pourtant, quand je regarde autour de moi, je constate que très peu d'entre vous anticipent vraiment cette étape.

« Seulement 16 % des dirigeants ont formalisé leur projet de transmission, alors que la cession d'une PME est souvent le projet d'une vie » (source : Bpifrance Le Lab)

Tu veux céder ton entreprise dans les meilleures conditions, qu'il s'agisse de maximiser sa valeur, de rassurer un repreneur, ou tout simplement de laisser une trace durable. Mais comment y parvenir dans un environnement où les critères de valorisation évoluent ?

J'ai découvert que la transformation numérique est devenue un atout déterminant, bien au-delà du simple "plus produit" : c'est désormais un critère incontournable pour la majorité des acquéreurs.

2 POURQUOI LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE AUGMENTE LA VALEUR DE MON ENTREPRISE ?

Quand j'ai commencé à réfléchir à la transmission, je me suis posé cette question : qu'est-ce qui rend son entreprise plus désirable aux yeux d'un repreneur ?

Les attentes ont changé :

« 75 % des acquéreurs jugent la maturité digitale comme un critère clé »
(source : Bpifrance, 2023).

Un SI performant, des processus digitalisés, une cybersécurité solide : voilà ce qui rassure sur la pérennité de l'entreprise.

Voici ce que j'ai constaté :

- Une entreprise qui a digitalisé ses process se vend en moyenne 15 à 25 % plus cher (étude Bpifrance).
- La sécurité des données, la traçabilité des opérations, la facilité de reprise : tout cela joue dans la négociation.
- Un SI structuré, documenté, avec des outils modernes, permet au repreneur de prendre la main sans rupture, ni perte de valeur.

À l'inverse, j'ai vu des transmissions échouer ou être fortement dévalorisées à cause d'un système d'information obsolète, d'un manque de clarté sur les contrats logiciels ou d'un historique de cybersécurité défaillant.

3 COMMENT SAVOIR SI MON ENTREPRISE EST PRÊTE ? MA CHECKLIST DE DIRIGEANT QUI VEUT TRANSMETTRE

Avant d'engager la transformation ou la vente, je te pose ces questions (et je recommande à tout cédant d'en faire autant) :

- Mon système d'information est-il bien documenté, avec une cartographie claire des outils et des flux ?
- Les accès, mots de passe, sauvegardes sont-ils gérés selon les standards actuels ?
- Puis-je fournir à un acquéreur un reporting digital, des indicateurs lisibles et transférables ?
- Mes contrats IT, licences cloud, abonnements logiciels sont-ils maîtrisés et formalisés ?
- Les procédures critiques (finance, RH, production) sont-elles digitalisées, duplicables, transmissibles ?
- Ma cybersécurité est-elle à jour, auditable, en conformité RGPD ?

Si tu réponds "non" à plusieurs de ces questions, je sais que la valorisation de ton entreprise risque d'en souffrir.

C'est pourquoi, il est bon de faire appel à un expert du digital – parfois même un DSI à temps partagé – pour réaliser un audit flash, définir un plan d'action, et piloter la montée en puissance numérique avant la cession.

4 CONSEILS ET RETOURS D'EXPÉRIENCE POUR MAXIMISER LA VALEUR DE MA PME AVANT CESSIION

J'ai accompagné ou connu des dirigeants qui ont suivi cette démarche :

« Notre SI était vieillissant. En 6 mois, nous avons digitalisé nos process, sécurisé nos accès, et mis à jour nos contrats logiciels. Résultat : le repreneur a été rassuré, la cession s'est faite 18 % au-dessus de la première estimation. »



Mes conseils concrets pour valoriser votre entreprise avant transmission :

- Faites un diagnostic digital objectif, même si vous pensez que “ça ira”.
- Priorisez les actions à fort impact immédiat “quick win” (sécurité, documentation, reporting automatisé).
- Impliquez vos équipes, car la transformation est aussi humaine que technologique.
- Faites-vous accompagner : un DSI à temps partagé saura identifier les vrais leviers de valorisation.

Enfin :

Si vous voulez maximiser la valeur de votre entreprise et sécuriser sa transmission, commencez par un audit digital.

Je propose un diagnostic flash ou un entretien sans engagement pour faire le point sur vos enjeux et priorités.

5 PASSEZ À L'ACTION

Vous êtes une PME industrielle confrontée à ces enjeux ?

Demandez votre interview offert (60 min)

Contact : contact@digitalcompass.fr
www.digitalcompass.fr

