



Commerce à céder.

SPÉCIALISTE DE LA
CESSION D'ENTREPRISE

DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ AVEC NOTRE RÉSEAU

DEVENEZ CONSULTANT MANDATAIRE INDÉPENDANT

Spécialiste de la cession d'entreprises et de commerces

UNE MÉTHODE • DES OUTILS • DE L'EFFICACITÉ • UN ACCOMPAGNEMENT

CABINET ADHÉRENT



La cession en toute discrétion.

LA TRANSMISSION EN TOUTE CONFIANCE

L'HUMAIN AU CŒUR DE CHAQUE TRANSMISSION

Des dirigeants préparés. Des acquéreurs qualifiés.
Une opération accompagnée jusqu'à sa réalisation.

UN CADRE PROFESSIONNEL RECONNU



Un cabinet adhérent FNAIM

L'adhésion à la Fédération Nationale de l'Immobilier renforce la qualité de l'accompagnement proposé aux consultants et aux dirigeants.

● **CADRE JURIDIQUE**

Déontologie, veille et bonnes pratiques.

● **FORMATION CONTINUE**

Actualisation régulière des compétences.

● **RÉSEAU PROFESSIONNEL**

Échanges, partenaires et opportunités.

UNE EXPÉRIENCE ACCESSIBLE
AUX MANDATAIRES

L'EXPÉRIENCE AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE

Une expertise de terrain pour développer votre activité
et sécuriser vos opérations.



Jérôme Inghilleri

PRÉSIDENT DE COMMERCE À CÉDER

Professionnel de l'immobilier depuis plus de 25 ans, Jérôme Inghilleri a participé au développement d'enseignes nationales et internationales avant de se spécialiser dans la transmission d'entreprises et de commerces.

Avec plus de 400 cessions réalisées ou accompagnées au cours de sa carrière, il met aujourd'hui son expérience, sa méthode et sa connaissance du terrain au service des consultants mandataires du réseau.

25+

ANNÉES D'EXPÉRIENCE

dans l'immobilier

400+

CESSIONS

réalisées ou accompagnées

FRANCE &

INTERNATIONAL

développement d'enseignes

CE QUE CELA CHANGE POUR VOUS

**Vous êtes indépendant,
mais jamais seul face à un dossier.**

● **FORMATION MÉTIER**

Transmission d'un savoir-faire éprouvé.

● **ANALYSE DES DOSSIERS**

Relecture des valorisations et présentations.

● **STRATÉGIE COMMERCIALE**

Appui sur le ciblage et la prise de mandat.

● **NÉGOCIATION & CESSION**

Accompagnement jusqu'à l'acte définitif.

UN RÉSEAU SPÉCIALISÉ

Entreprendre autrement dans la transmission d'entreprises

Commerce à Céder développe un réseau de consultants mandataires indépendants capables d'accompagner les dirigeants dans la vente de leur commerce ou de leur entreprise, partout en France.

Vous donner les moyens de prospecter efficacement, d'obtenir des mandats et de conduire les dossiers jusqu'à la vente définitive, afin de construire une rémunération directement liée à vos résultats.

Un métier à forte valeur ajoutée

Développer votre secteur

Vous choisissez avec le cabinet une zone géographique et des métiers prioritaires.

Conseiller les dirigeants

Vous instaurez une relation de confiance et accompagnez une décision patrimoniale majeure.

Préparer les dossiers

Vous collectez, analysez et présentez les informations économiques et juridiques utiles.

Sécuriser les rencontres

Vous qualifiez les acquéreurs avant toute présentation au cédant.

Un cabinet adhérent FNAIM

Vous développez votre activité au sein d'un cabinet inscrit dans un cadre professionnel reconnu, attentif à la formation, à la déontologie et au respect des règles applicables.

Notre différence

Préparer davantage en amont pour limiter les visites inutiles, protéger la confidentialité et favoriser des offres sérieuses.

UN TERRITOIRE À DÉVELOPPER.

Une méthode structurée pour accompagner les dirigeants partout en France.



VOTRE PACK PROFESSIONNEL

Tous les outils pour développer votre activité

Vous bénéficiez d'un environnement complet, conçu pour vous permettre de vous concentrer sur la prospection, la relation avec les dirigeants et la conduite des opérations.

CRM métier

Gestion des contacts, mandats, opportunités, annonces, rapprochements, tâches et suivi du portefeuille.

Données entreprises et dirigeants

Base professionnelle pour cibler par activité, taille, localisation et données économiques.

Soutien de l'équipe d'animation

Un accompagnement humain pour préparer les actions, suivre les résultats et débloquer les situations.

Bibliothèque documentaire

Mandats, trames de découverte, dossiers de présentation, supports acquéreurs et modèles d'offres.

Outil d'estimation

Appui à la valorisation et à la préparation d'avis de valeur structurés.

Campagnes d'emailing

Messages, modèles et ciblage adaptés aux métiers choisis et à votre territoire.

Plateformes d'annonces

Diffusion sur CessionPME, Leboncoin, FNAIM Commerce et les autres supports retenus par le cabinet.

Supports de communication

Plaquettes, visuels confidentiels, présentation du cabinet et éléments de langage.

Les accès sont personnels et sont fournis selon les licences et conditions applicables à chaque outil.

DIFFUSION DES ANNONCES

Une présence sur des plateformes reconnues

Les supports sont sélectionnés selon la nature et les besoins de chaque mandat.



CessionPME
entreprises et commerces

leboncoin

Le Figaro

Immobilier

CAMPAGNES TV ET STREAMING PONCTUELLES

À certaines périodes de l'année, le cabinet peut déployer des campagnes ciblées sur les chaînes et programmes partenaires, selon les territoires et les objectifs.

TF1

TFX

TMC

L'ÉQUIPE

TF1 SÉRIES FILMS

LCI

arte

Moins de visites, davantage de qualification

Notre processus commercial repose sur la qualité de la préparation. Chaque étape poursuit un objectif précis avant d'engager la suivante.

Étape	Votre action	Résultat
1. Ciblage	Sélectionner les métiers, le territoire et les dirigeants à contacter.	Prospection pertinente
2. Découverte	Comprendre le projet, les attentes et les caractéristiques de l'entreprise.	Vendeur qualifié
3. Valorisation	Collecter les pièces et préparer une analyse argumentée.	Prix cohérent
4. Mandat	Formaliser la mission avec le mandat adapté.	Cadre sécurisé
5. Présentation	Constituer un dossier complet, clair et confidentiel.	Information maîtrisée
6. Acquéreur	Vérifier projet, apport, capacité et cohérence professionnelle.	Candidat sérieux
7. Engagement	Rechercher une offre préalable lorsque l'opération le permet.	Rencontre utile
8. Cession	Accompagner les parties et leurs conseils jusqu'à l'acte définitif.	Opération suivie
Votre valeur ajoutée Vous n'organisez pas des visites pour "faire visiter". Vous créez les conditions d'une rencontre pertinente entre un cédant préparé et un acquéreur qualifié.		

ACCOMPAGNEMENT ET FORMATION

Vous êtes indépendant, mais jamais isolé

Votre intégration associe formation métier, prise en main des outils, mises en situation et lancement accompagné sur votre territoire.

Formation initiale Cession d'entreprise, découverte vendeur, collecte documentaire, estimation, mandat et qualification acquéreur.	Prise en main des outils CRM, Estimer Mon Commerce, Altares/Manageo, bibliothèque et circuit de validation.
Première campagne accompagnée Choix du métier, ciblage, message, lancement et traitement des premières réponses.	Validation des premiers dossiers Relecture des premières estimations, mandats et présentations avant transmission.
Points de suivi réguliers Pilotage du portefeuille, analyse des résultats, priorités et plan d'actions.	Appui sur les opérations complexes Intervention de la direction et mobilisation des partenaires selon les besoins.
Réseau de partenaires Avocats, experts-comptables, spécialistes du financement et autres conseils de la transmission.	Cadre professionnel FNAIM Veille, bonnes pratiques et ressources professionnelles relayées par un cabinet adhérent FNAIM.

De l'intégration à la vente définitive

Période indicative	Objectif
0 à 30 jours	Formation, prise en main des outils, lancement de la prospection et premiers mandats possibles.
1 à 3 mois	Rendez-vous dirigeants, estimations, mandats et constitution des premiers dossiers.
3 à 9 mois	Commercialisation, qualification des acquéreurs, rencontres ciblées, offres et négociation.
6 à 18 mois	Suivi jusqu'à l'acte définitif et versement des commissions après encaissement.

Ces délais sont indicatifs et varient selon le secteur, le financement et le calendrier juridique de chaque opération.

Un modèle pensé pour les entrepreneurs

Vous exercez en indépendant et développez votre propre activité sous la marque Commerce à Céder, avec une rémunération directement liée à votre production.

Rétrocession attractive Une part majoritaire des honoraires générés par vos affaires vous est reversée.	Barème évolutif Votre taux progresse avec votre chiffre d'affaires, jusqu'à 80 % des honoraires HT.
Forfait réseau mensuel Un forfait unique finance l'accès aux outils, aux supports, à la méthode et à l'accompagnement.	Rémunération à la réalisation Les commissions sont dues selon les conditions contractuelles après encaissement des honoraires par le cabinet.

Barème proposé

Chiffre d'affaires personnel annuel	Votre part	Part cabinet
Jusqu'à 50 000 € HT	60 %	40 %
De 50 001 à 100 000 € HT	65 %	35 %
De 100 001 à 150 000 € HT	70 %	30 %
De 150 001 à 200 000 € HT	75 %	25 %
Au-delà de 200 000 € HT	80 %	20 %

Forfait réseau mensuel

200 € HT par mois. Les services, règles de partage et conditions sont précisés contractuellement.

Les rétrocessions sont calculées sur les honoraires HT effectivement encaissés par le cabinet.

DES HONORAIRES SIGNIFICATIFS

Un potentiel de rémunération concret

La cession d'une entreprise exige un accompagnement complet et génère des honoraires à la hauteur de la valeur apportée. Le barème du cabinet permet au consultant de construire une activité rentable avec un nombre maîtrisé d'opérations.

Barème des honoraires de cession

Forfait maximum de 12 000 € TTC pour un prix de cession inférieur ou égal à 120 000 €. Au-delà de 120 000 €, honoraires maximums de 10 % TTC du prix de cession. Les honoraires peuvent être à la charge du vendeur ou de l'acquéreur selon le mandat.

Exemples concrets de rémunération annuelle

Honoraires HT encaissés	Taux atteint	Rémunération brute	Forfait annuel
40 000 €	60 %	24 000 €	2 400 € HT
100 000 €	65 %	65 000 €	2 400 € HT
150 000 €	70 %	105 000 €	2 400 € HT
200 000 €	75 %	150 000 €	2 400 € HT
250 000 €	80 %	200 000 €	2 400 € HT

Ce que ces honoraires rémunèrent

La création de l'opportunité

Prospection ciblée, découverte du dirigeant et obtention du mandat.

La préparation de l'entreprise

Collecte des informations, valorisation et dossier de présentation.

La qualification des acquéreurs

Analyse du projet, de l'apport et de la capacité à mener l'acquisition.

La conduite de la cession

Offre, négociation, coordination des conseils et suivi jusqu'à l'acte définitif.

Simulations indicatives avant cotisations, fiscalité et frais professionnels. Elles ne constituent pas une garantie de revenus et dépendent des honoraires effectivement encaissés.

UNE ACTIVITÉ INDÉPENDANTE, UN CADRE STRUCTURÉ.



VOTRE PROFIL

Nous recherchons des entrepreneurs de confiance

Une expérience en immobilier n'est pas indispensable. Nous recherchons avant tout une posture professionnelle adaptée aux dirigeants et une réelle capacité à développer une activité B2B.

Aisance avec les dirigeants Vous savez écouter, questionner et instaurer une relation de confiance.	Goût de la prospection Vous êtes capable de créer votre portefeuille et de relancer dans la durée.
Rigueur documentaire Vous collectez, vérifiez et organisez les informations avec méthode.	Confidentialité Vous mesurez la sensibilité d'un projet de cession et protégez les informations.
Autonomie Vous organisez votre activité tout en respectant le cadre et les outils du réseau.	Vision à long terme Vous acceptez un cycle de vente exigeant et une rémunération différée.

Des expériences qui peuvent faire la différence

Commercial et relation client Commerce B2C ou B2B • vente Négociation • immobilier • assurance Franchise • développement commercial	Finance et conseil Banque • financement • comptabilité Juridique • gestion Accompagnement des dirigeants	Management et entrepreneuriat Direction d'entreprise • entrepreneuriat Recrutement • intégration • formation Management • animation de réseau
---	--	---

VOTRE TERRITOIRE

Choisissez votre région et vos métiers

Votre plan de développement est défini avec le cabinet pour construire une spécialisation cohérente et éviter une prospection trop dispersée.

Étape	Décision
1	Définir la région et les secteurs géographiques prioritaires.
2	Choisir un métier principal et un métier complémentaire.
3	Identifier les entreprises et dirigeants correspondant au ciblage.
4	Préparer une campagne adaptée aux enjeux du secteur.
5	Développer les prescripteurs et partenaires locaux.

Exemples de spécialisations

Commerces de proximité Boulangerie, coiffure, pressing, commerce alimentaire et services.	Hôtellerie-restauration Restaurants, hôtels, bars et établissements spécialisés.
Immobilier et administration de biens Agences immobilières, portefeuilles de gestion locative et syndic.	Entreprises et franchises Sociétés de services, réseaux, enseignes et activités B2B.

Les éventuelles règles de protection territoriale, les critères de maintien et le partage des affaires sont définis contractuellement.



CONSTRUISEZ VOTRE PRÉSENCE SUR VOTRE TERRITOIRE.

Votre parcours de candidature

Étape	Contenu
1. Candidature	Parcours, projet entrepreneurial, région et métiers envisagés.
2. Premier échange	Compréhension du modèle, disponibilité et capacité de lancement.
3. Entretien	Posture commerciale, organisation, autonomie et motivations.
4. Mise en situation	Découverte vendeur, synthèse écrite et simulation de prospection.
5. Validation	Conditions économiques, territoire, contrat et formalités.
6. Intégration	Formation, accès aux outils et première campagne accompagnée.

PRÊT À DÉVELOPPER VOTRE ACTIVITÉ ?

Présentez-nous votre parcours, votre région et les métiers que vous souhaitez travailler.



ADHÉRENT FNAIM



09 50 01 57 25

contact@commerceaceder.com

commerceaceder.com

Consultant mandataire indépendant – agent commercial inscrit au RSAC et habilité sous la carte professionnelle du cabinet. Conditions définitives précisées dans les documents contractuels.