

StoryBee, l'allié des entreprises dans leur opération d'achat-revente

De l'estimation de la valeur de l'entreprise à la signature de la cession, la startup StoryBee accompagne les dirigeants dans la revente de leur société grâce à une plateforme numérique qui facilite les échanges avec les repreneurs.

Temps de lecture : minute

3 décembre 2021

Si la Banque de France ne voit pas venir de " tsunamis de faillite " d'entreprises, affirmait en octobre son gouverneur François Villeroy de Galhau, le prolongement des prêts garantis par l'État (PGE) signe la volonté du gouvernement d'éviter les liquidations massives de sociétés. Avant d'en arriver à ce point, certains entrepreneurs décident de vendre. Ça c'est pour le scénario le moins avantageux. Vendre son entreprise c'est aussi dans d'autres cas de profiter d'une situation favorable. Une situation qui peut être négozier au mieux en suivant 6 conseils clés.

Créée en 2020, StoryBee intervient à ces deux moments de la vie d'une société. Imaginée par Marie-Laure Blasquez et Guillaume Prévost, la jeune pousse développe une plateforme numérique qui simplifie la cession des startups et TPE, en accompagnant les vendeurs et les acheteurs dans chaque étape de la transmission. La plateforme SaaS combine une série d'outils numériques et l'accompagnement par des experts pour aider les entrepreneurs depuis l'estimation de leur société, jusqu'à la signature de cession.

Outils, expertise et intermédiation

Basée à Perpignan, la startup assure toutes les étapes de transmission, comme la publication d'annonces, la mise en relation entre acheteurs et revendeurs, les négociations et la rédaction des contrats. Elle propose aussi des guides et tutoriels, un outil de valorisation gratuit basé sur des algorithmes développées par la startup et un système de *matching* entre les projets des cédants et ceux des potentiels acquéreurs. La plateforme dispose également d'un espace sécurisé de partage de documents et d'une offre d'intermédiation complète.

Les tarifs commencent à 29 euros, pour les services de base (publication d'annonce, partage de documents, messagerie) et vont jusqu'à 10% du prix de cession pour une intermédiation complète, sans avance de frais. La startup cible d'une part les entreprises estimées à moins d'un million d'euros de valeur d'entreprise, générant un minimum de chiffre d'affaires de 10 000 euros ou ayant fait l'objet de R&D, et d'autre part, les repreneurs physiques qui souhaitent entreprendre sans repartir de zéro, avec un apport de 10 à 500 000 euros, mais aussi les PME et ETI en recherche d'opportunités de croissance ou d'innovation externe.

Si la startup a pour l'instant accompagné quelques dizaines d'entreprises depuis son lancement, StoryBee se rêve en plateforme de référence de la transmission des petites entreprises d'ici quelques années, et vise plus de 2 000 accompagnements par an.



À lire aussi

5 conseils pour répondre à une offre de rachat

Article écrit par Heloïse Pons