



estimermoncommerce.fr un outil qui devrait faciliter les transactions

dimanche 12 octobre 2025, par [lpe](#)

Transmettre son entreprise sans se tromper sur sa valeur : [EstimerMonCommerce.fr](#) démocratise l'estimation professionnelle en ligne des fonds, titres et murs commerciaux

Chaque jour, plus de 500 chefs d'entreprise quittent la barre, mais l'immense majorité d'entre eux le fait à l'aveugle.

En 2023, selon Bpifrance, à peine 51000 transmissions d'entreprises ont été concrétisées, alors que 185.000 structures seraient théoriquement prêtes à changer de mains. Un chiffre révélateur d'un paradoxe persistant : la France regorge de repreneurs motivés, de cédants volontaires... mais il manque encore un langage commun pour parler de ce qui fâche : la valeur.

Le plus souvent, on continue à "estimer" un commerce ou une entreprise au doigt mouillé. Une année de chiffre d'affaires, un coefficient entendu dans un dîner pro, une croyance collective ou une intuition renforcée par l'attachement émotionnel à l'affaire.

De l'autre côté, les acheteurs débarquent armés de fichiers Excel, de taux d'actualisation, et de méfiance. Entre les deux, les dossiers s'effiloquent, les banquiers reculent, les discussions tournent court. Sans cadre partagé, pas de négociation possible.

Et sans estimation crédible, pas de transmission réussie.

C'est à cette faille méthodologique que s'attaque EstimerMonCommerce.fr, la première plateforme d'évaluation en ligne conçue pour les commerces, entreprises et murs professionnels. Élaborée par des spécialistes de la transmission, avec plus de 300 cessions orchestrées sur le terrain, et adossée à un algorithme d'analyse fine, la solution permet à tout dirigeant, commerçant, intermédiaire, conseiller ou repreneur d'obtenir en quelques clics une estimation détaillée, contextualisée et immédiatement exploitable.

Un outil qui ne se contente pas de donner un chiffre : il produit un véritable rapport de valorisation, pensé pour résister à l'examen d'un repreneur, d'un banquier ou d'un notaire.

Un rapport sur mesure, pas une estimation générique

À rebours des simulateurs de valeur fondés sur des moyennes sectorielles peu fiables, EstimerMonCommerce.fr adopte une approche multifactorielle, intégrant :

- Les données financières réelles (CA, charges, retraitements, EBE, rémunérations et actif / passif pour les titres de société) ;
- Les éléments opérationnels (implantation, ratios-clefs, dynamique d'exploitation, caractéristiques des locaux d'activité, matériel, normes, accessibilité) ;

- Le contexte local (zone de chalandise, typologie de clientèle, e-réputation).

Chaque critère est pondéré selon un barème ajusté à l'activité concernée (il y en a plus de 500 différentes).

L'estimation n'est donc jamais le produit d'un simple multiplicateur, mais le fruit d'un calcul contextualisé, argumenté, et intelligible. Un résultat sur mesure et unique pour chaque affaire.

L'utilisateur reçoit non seulement une valeur précise issue de différentes fourchettes d'estimation, mais une lecture approfondie de son activité : points de blocage, marges de progression, état de la structure, capacité à séduire un repreneur ou un financeur. En somme, une photographie complète et opérationnelle de la valeur réelle de l'entreprise, du commerce ou des murs.

Depuis son lancement en 2022, la plateforme a dépassé les 30.000 rapports générés.

Arnaud Villeroy, fondateur de la plateforme est issu du secteur CHR, ancien exploitant lui-même et ancien agent immobilier traditionnel, il connaît de l'intérieur les rouages complexes d'une transmission d'entreprise : l'analyse des bilans et de tous les facteurs d'exploitation, la négociation, les blocages émotionnels, les écarts de perception entre cédants et acquéreurs.

Durant sa carrière, il a souvent été confronté à une réalité tenace : les vendeurs et les acheteurs avancent avec des repères différents, rarement partagés, et manquent d'un cadre commun pour structurer leur dialogue. Leurs conseils sont généralement mal armés pour délivrer une valorisation réaliste. Il a constaté que, sans grille de lecture claire, les discussions sur le prix deviennent vite subjectives, voire conflictuelles. Ce déficit d'objectivation est l'un des freins majeurs à la réussite des transmissions.

C'est précisément cette lacune qu'il a voulu combler avec EstimerMonCommerce.fr, en s'associant à Clément Gippet, ingénieur digital, pour créer un outil qui intègre la réalité du terrain, simplifie le processus et fait gagner du temps, structure la réflexion, fournit une estimation réaliste, et permet à chaque partie de s'aligner sur des bases concrètes.

Objectif 2025-2026 : vers un CRM de la transmission professionnelle

L'été 2025 marque un tournant : la version actuelle de la plateforme est la troisième génération du service, enrichie des retours utilisateurs et des observations du terrain. Mais les fondateurs visent déjà plus loin.

À l'automne, une déclinaison dédiée aux experts-comptables sera lancée : EstimerMonEntreprise.fr, conçue pour répondre aux exigences techniques de l'analyse patrimoniale ou fiscale, notamment dans les contextes de transmission familiale ou de réorganisation juridique.

Fin 2025, un module ELM (étude locale de marché) verra le jour. Il permettra d'évaluer l'attractivité d'un emplacement à travers des critères objectifs (flux, typologie de clientèle, densité concurrentielle), utile aux réseaux de franchise ou aux porteurs de projets.

Et en 2026, un espace d'annonces professionnelles sera intégré. L'objectif, à terme, est de faire d'EstimerMonCommerce.fr un véritable CRM de l'immobilier commercial, permettant à tous les professionnels du secteur de piloter leurs ventes, estimations et portefeuilles.