



**50 QUESTIONS  
INCONTURNABLES  
A POSER AVANT  
D'ACHETER UN  
BUSINESS DIGITAL**

LE GUIDE 2021

*Cher (ent)repreneur digital,*

*Nous avons compilé pour vous 50 questions absolument cruciales à poser lorsque vous envisagez de reprendre un site internet ou autre e-business.*

*Nous précisons systématiquement comment vous pouvez vérifier les réponses que le cédant vous donne. N'oubliez jamais de demander des justificatifs afin d'éviter les mauvaises surprises !*

*Cette liste est non-exhaustive, mais elle vous donnera une excellente base de réflexion. Nous avons-nous-même plus de 120 points de contrôle. Si vous avez besoin d'aide, nous sommes là pour vous accompagner dans votre projet !*

*Marie-Laure Blasquez*

*Directrice Associée - Storybee*



## **Qui est Storybee ?**

Storybee est un cabinet digital français fondé en 2020 spécialisé en achat / revente d'entreprises digitales (ecommerce, marketplace, SaaS, ..).

Le cabinet est né du constat frappant d'un déficit d'accompagnement à la cession pour les petites entreprises, et encore davantage lorsqu'il s'agit d'entreprises digitales puisque leurs caractéristiques échappent aux acteurs traditionnels (Experts comptables, CCI, agences immobilières, ...).

Storybee s'est donc attelé à créer un cabinet d'experts composé d'experts à la fois financiers, rôdés en cession-acquisition, mais aussi techniques (avec une équipe de développeurs en interne !), comprenant le fonctionnement même des entreprises digitales & leurs enjeux (SEO, SEA, etc.).

Le cabinet est agréé en tant qu'expert en cession de fonds de commerce numérique et cession de titres sous la carte professionnelle CPI 6601 2021 000 000 002.

Nos mandats vont de 20K€ à 2M€ et portent sur tous types d'e-business rentables : ecommerce, sites de contenu, SaaS, etc.

[En savoir plus](#)

**Intéressé par l'achat d'un site internet,  
e-commerce, blog ou SaaS ?**

**Nous avons compilé pour vous 50 points à  
contrôler pour bien comprendre un e-  
business avant un achat.**

Storybee propose des entreprises digitales à  
vendre avec plus de 120 points de contrôles.

**Recevoir les nouvelles opportunités**

[hello@storybee.fr](mailto:hello@storybee.fr)

Ce mémo de 50 questions «prêt-à-imprimer» est divisé en 8 grandes parties :



## A. L'activité



## B. Vente & marketing



## C. Fournisseurs



## D. Distribution



## E. Trafic & SEO



## F. Finances



## G. Concurrence



## H. Ressources humaines



## A. L'activité

### 1. Quelle est l'ancienneté de l'activité ?

*Comment vérifier ? Avec un KBIS récent.*

### 2. Par qui l'activité a été créée ? Qui la détient ?

*Comment vérifier ? Demander le [WHOIS](#).*

### 3. La société a-t-elle déjà été revendue (ou essayée d'être revendue) ?

*Comment vérifier ? KBIS, contrats de revente, ...*

### 4. Depuis quand l'activité est-elle en vente ?

*Comment vérifier ? Date de publication de l'annonce*

**5. Comment l'activité génère-t-elle des revenus ?**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

*Comment vérifier ? Utiliser les comptes annuels détaillés.*

**6. Pour la vente de produits : comment se passe la logistique des envois ?**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

*Comment vérifier ? Documentation interne ou avec le contrat du logisticien.*

**Autres questions sur l'activité, compléments d'informations, notes :**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## B. Vente & marketing



### 7. Quels sont les canaux d'acquisitions de clients ?

---

---

*Comment vérifier ? Selon la réponse, demandez des factures ou vérifiez les charges indiquées dans les liasses fiscales de l'entreprise.*

### 8. Les ventes sont-elles saisonnières ?

---

---

*Comment vérifier ? Rapport mensuel des encaissements provenant du prestataire de paiement (Stripe, Mangopay, Ingenico, etc) ou tout simplement de la banque.*

### 9. Les clients sont-ils fidèles ?

---

---

*Comment vérifier ? L'information est aussi disponible auprès du prestataire de paiement, dans le CMS s'il y en a un, ou dans l'outil d'administration de l'e-business.*



### 10. Quels outils de communication ont été mis en place ?

**Presse :**  Oui  Non

Précisions :

---



---

*Comment vérifier ? Regarder l'origine du trafic dans l'outil d'Analytics.*

-  **Facebook :**  Oui  Non
-  **LinkedIn :**  Oui  Non
-  **Twitter :**  Oui  Non
-  **YouTube :**  Oui  Non
-  **Instagram :**  Oui  Non
-  **Snapchat :**  Oui  Non
-  **Pinterest :**  Oui  Non
-  **TikTok :**  Oui  Non

**Autres :**

---

Précisions :

---



---

*Comment vérifier ? Regarder le nombre d'abonnés et leur taux d'engagement.*

**Evènements :**  Oui  Non

Précisions :

---

*Justificatif d'efficience : part du chiffre d'affaire généré par ces évènements.*

**Salons :**  Oui  Non

Précisions :

*Justificatif d'efficience : revenus générés sur ces salons ou nombre de prospects acquis.*

**Campagnes d'emails**  Oui  Non

Précisions :

*Justificatif d'efficience : taux d'ouverture, nombre de ventes générées par ces emails.*

**SEA :**  Oui  Non

Précisions :

*Justificatif d'efficience : taux de conversion.*

**SEO :**  Oui  Non

Précisions :

*Voir la partie sur le SEO*

## 11. Quel est le coût d'acquisition moyen par client ?

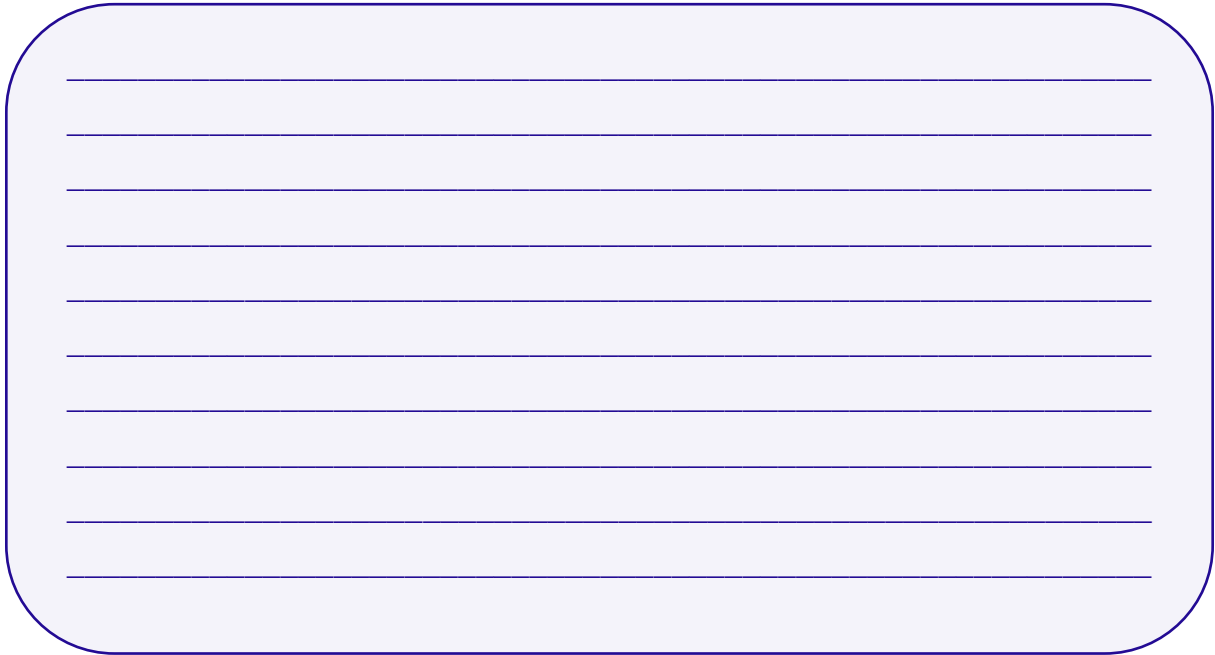
*Comment vérifier ? Depuis les comptes ou rapports du prestataire de paiement et différentes factures, rapportez les dépenses marketing / le chiffre d'affaires.*

## 12. Quel est le panier moyen ?

*Comment vérifier ? Grâce à un rapport des encaissements provenant du prestataire de paiement (Stripe, Mangopay, Ingenico, etc) ou tout simplement de la banque.*

**Autres questions ventes, compléments d'informations, notes :**





## C. Fournisseurs

**13. Qui sont les fournisseurs (localisation, ancienneté, etc.) ?**

*Comment vérifier ? Demander les dernières factures ou contrats fournisseurs.*

**14. Combien de commandes sont effectuées par an ?**

*Comment vérifier ? Demander les dernières factures ou contrats fournisseurs.*

**15. Y a-t-il un fournisseur qui pèse particulièrement sur le chiffre d'affaire ?**

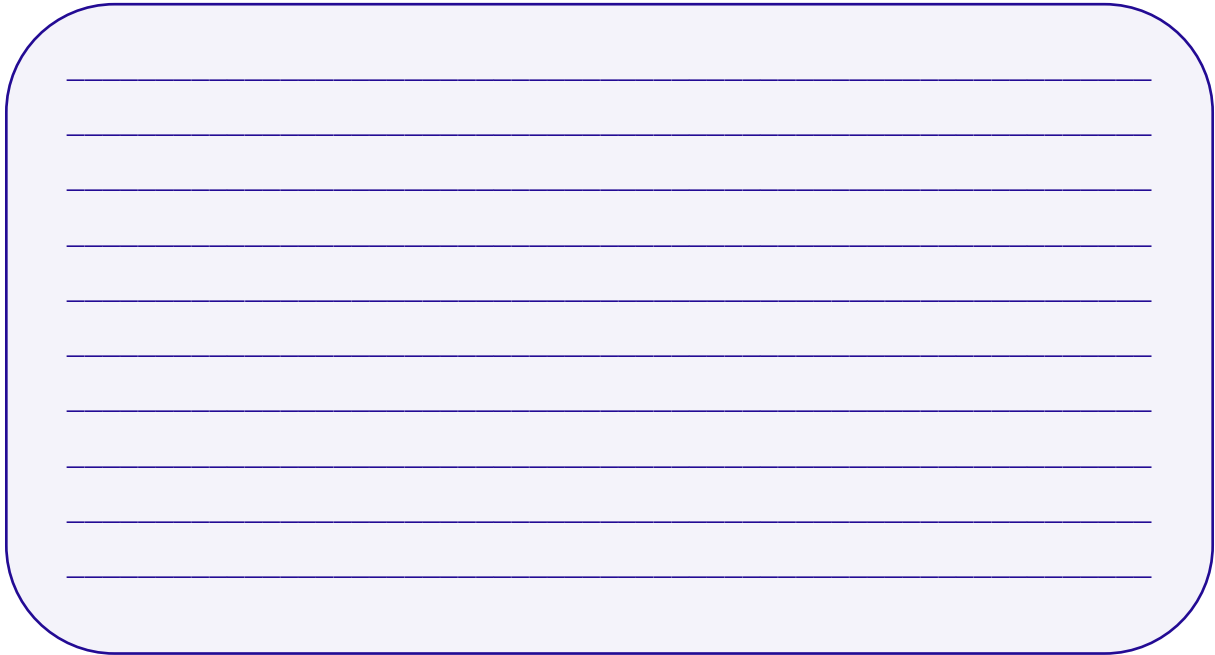
*Comment vérifier ? Demander le détail des ventes par types de produits (SKU).*

**16. Les relations avec les fournisseurs sont-elles contractualisées ?**

*Comment vérifier ? Avec la copie des contrats fournisseurs.*

**Autres questions fournisseurs, compléments d'informations, notes :**



## D. Distribution



**17. Y a-t-il des revendeurs ?**

---

---

*Comment vérifier ? Avec les contrats et factures.*

**18. Y a-t-il des affiliés ?**

---

---

*Comment vérifier ? Avec les contrats et factures.*

**19. Existe-t-il une dépendance à un revendeur en particulier ?**

---

---

*Comment vérifier ? Rapportez les gains par revendeurs au chiffre d'affaires total.*

**Autres questions distribution, compléments d'informations, notes :**

---

---

---

---

---



## E. Trafic & SEO

**20. Combien de visiteurs uniques y a-t-il par an ?**

*Comment vérifier ? Accès à l'outil d'Analytics (ex. Google Analytics).*

**21. D'où vient le trafic ? (publicité, trafic organique, réseaux sociaux, ...)**

*Comment vérifier ? Accès à l'outil d'Analytics (ex. Google Analytics).*

**22. Quel est le taux de rebond ? Le taux d'engagement ?**

*Comment vérifier ? Accès à l'outil d'Analytics (ex. Google Analytics).*

**23. Quel est le taux d'exit ?**

*Comment vérifier ? Accès à l'outil d'Analytics (ex. Google Analytics).*

**24. Quel est le profil des visiteurs ? (géographie, genre, âge, ...)**

---

---

*Comment vérifier ? Accès à l'outil d'Analytics (ex. Google Analytics).*

**25. Le profil des visiteurs correspond-il au profil des clients ciblés ?**

---

---

*Comment vérifier ? Accès à l'outil d'Analytics (ex. Google Analytics).*

**26. Le site est-il plus consulté sur ordinateur ou téléphone mobile ?**

---

---

*Comment vérifier ? Accès à l'outil d'Analytics (ex. Google Analytics).*

**27. Le site est-il adapté aux téléphones mobiles ? (responsive)**

---

---

*Comment vérifier ? Visiter le site & rapport de performance (ex. [Lighthouse](#)).*

**28. Le site a-t-il fait l'objet d'une stratégie de contenu ? (ex. blog)**

---

---

*Comment vérifier ? Visiter le site internet et cherchant sur les moteurs de recherche.*



**29. Quelle est la qualité du contenu pour les visiteurs ciblés ?**

---

---

*Comment vérifier ? Taux d'engagement sur les pages dans l'outil d'Analytics.*

**30. Sur quels mots clefs est-il positionné ?**

---

---

*Comment vérifier ? Accès aux rapports [Google Search Console](#).*

**31. Quelle proportion de mots clefs génère le plus de trafic ?**

---

---

*Comment vérifier ? Accès aux rapports [Google Search Console](#).*

**32. Les mots clefs sont-ils cohérents avec le positionnement du site ?**

---

---

*Comment vérifier ? Accès aux rapports [Google Search Console](#).*

**33. Quelles sont les pages les plus consultées ?**

---

---

*Comment vérifier ? Accès aux rapports [Google Search Console](#).*

**34. Quel âge à le nom de domaine ? Quand expire-il ?**

---

---

*Comment vérifier ? Demander le [WHOIS](#).*

**35. Quelle est l'autorité du nom de domaine ?**

---

---

*Comment vérifier ? Consulter le rapport d'un [vérificateur d'autorité de domaine](#).*

**36. Quelles sont les performances du site?**

---

---

*Comment vérifier ? Accès aux rapports [Google Search Console](#), rapport [Lighthouse](#).*

**37. Combien de backlinks le site a-t-il ? Sont-ils de bonne qualité ?**

---

---

*Comment vérifier ? Rapports [Google Search Console](#) et outils [SEMRush](#), [MOZ](#), [AHrefs](#)...*

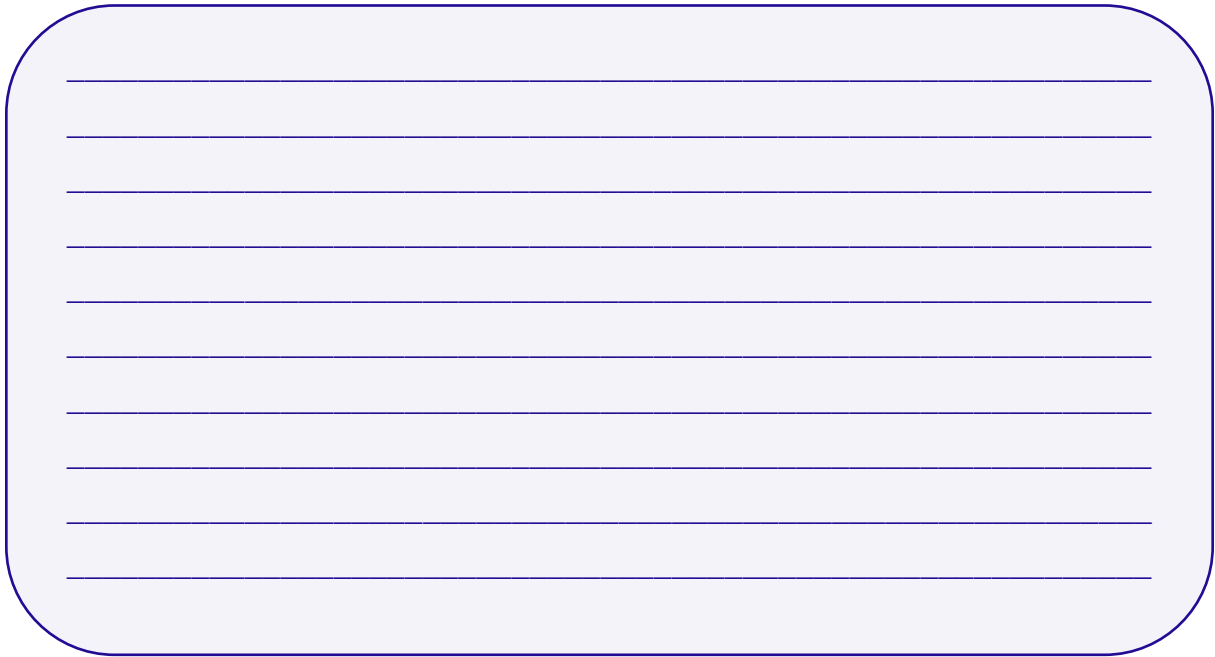
**38. Les backlinks du site dépendent-ils d'un « [réseau de blogs](#) » ?**

---

---

*Comment vérifier ? Plus ou moins impossible... engagement du vendeur à inclure dans le contrat de cession.*

**Autres questions référencement, compléments d'informations, notes :**



## F. Finances



### 39. Revue détaillée des comptes des 3 dernières années

---

---

*Comment vérifier ? Les 3 dernières liasses fiscales de l'entreprise.*

### 40. La société est-elle endettée ?

---

---

*Comment vérifier ? La ligne « endettement » dans les liasses fiscales de l'entreprise.*

### 41. Une avance de trésorerie est-elle nécessaire pour faire fonctionner l'activité ?

---

---

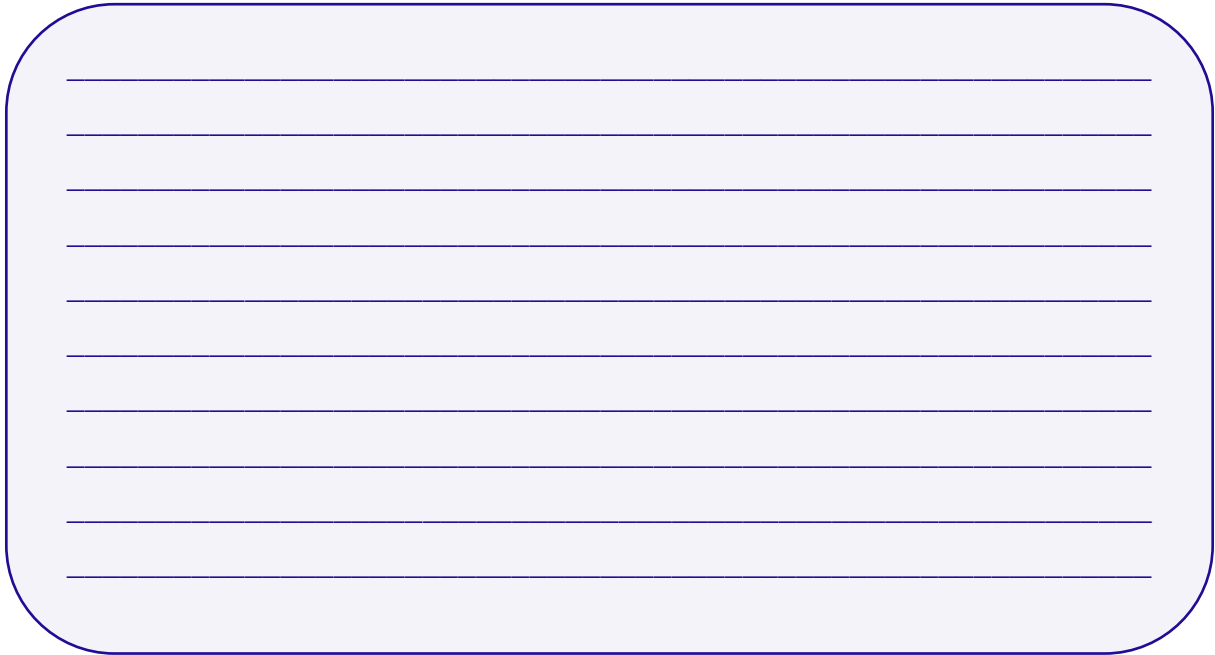
*Comment vérifier ? Calculer le **BER** dans les liasses fiscales de l'entreprise.*

### 42. Quel est le prix de vente et comment est-il justifié ?

---

---

**Autres questions finances, compléments d'informations, notes :**





## G. Concurrence

**43. Qui sont les principaux concurrents ?**

---

---

*Comment vérifier ? Analyse concurrentielle à réaliser.*

**44. En quoi cet e-business se différencie-t-il de ses concurrents ?**

---

---

*Comment vérifier ? Analyse à réaliser.*

**45. Quelles sont les barrières à l'entrée ?**

---

---

*Comment vérifier ? Analyse à réaliser.*

**Autres questions concurrence, compléments d'informations, notes :**

---

---

---

---

---

## H. Ressources humaines



**46. Combien de personnes travaillent sur l'activité ?**

*Comment vérifier ? Contrats de travail, comptes annuels, etc.*

**47. S'il y a plusieurs personnes, qui sont-elles et quels sont leurs contrats ?**

*Comment vérifier ? Contrats de travail, contrats freelance.*

**48. Quelles sont les tâches précisément effectuées quotidiennement ?**

*Comment vérifier ? Demander le détail des tâches.*

**49. Combien de temps est passé à gérer l'activité par semaine ?**

*Comment vérifier ? Avec le détail des tâches.*

**50. Combien de temps supplémentaire par semaine serait nécessaire  
développer l'activité ?**

Form area with two horizontal lines for input.

*Comment vérifier ? Analyse à réaliser.*

**Autres questions RH, compléments d'informations, notes :**

Form area with ten horizontal lines for input.



## **Comment Storybee peut m'aider à analyser un e-business ?**

En tant qu'intermédiaire nous accompagnons les  
cédants, mais aussi les repreneurs !

**Nous proposons des audits techniques complets,  
couvrant les fonctionnalités du site, son trafic et  
référencement.**

**Je veux être aidé par Storybee**

**[hello@storybee.fr](mailto:hello@storybee.fr)**



Septembre 2021

Tous droits réservés.