FOLLOWDEEN

Guide du vendeur

Tout ce qu'il faut savoir pour mettre votre business en vente sur FollowDeen, trouver le bon acheteur, et conclure la cession sereinement.

Pourquoi vendre sur FollowDeen

Vendre un business, c'est un moment important. Vous avez investi du temps, de l'énergie, et vous voulez confier votre projet à quelqu'un qui saura le faire grandir. Sur les marketplaces généralistes, on tombe souvent sur des curieux ou sur des acheteurs qui n'ont pas les mêmes valeurs. FollowDeen change ça.

- Vos acheteurs potentiels font partie d'une communauté d'entrepreneurs musulmans. Ils comprennent le contexte halal, les enjeux éthiques, le langage commun.
- Le paiement est sécurisé par un séquestre Stripe. Vous savez que l'acheteur a vraiment payé avant de commencer le transfert.
- Notre équipe relit chaque annonce peu après sa mise en ligne et lui attribue le badge « Vérifié par FollowDeen ». C'est un gage de qualité pour vous et pour les acheteurs.

Préparer votre dossier

Une annonce solide attire des acheteurs sérieux. Prenez quelques heures pour rassembler :

- Les chiffres : revenu mensuel moyen, profit, trafic, ancienneté du business.
- La liste exacte de ce qui est vendu : nom de domaine, code, comptes (Shopify, Stripe, hébergement), base de données, fournisseurs.
- Quelques captures d'écran ou un mot d'explication sur le modèle (comment vous gagnez de l'argent, qui sont vos clients).
- Une bonne raison de vente (manque de temps, changement de projet…). Les acheteurs apprécient l'honnêteté.

Configurer votre compte Stripe (avant de recevoir un paiement)

Vous pouvez publier votre annonce dès maintenant. Mais pour pouvoir recevoir un paiement, il faudra avoir connecté votre compte bancaire à Stripe. C'est une obligation légale (lutte contre la fraude et le blanchiment) et ça prend une dizaine de minutes. Depuis votre tableau de bord, cliquez sur « Configurer mon compte Stripe ». Vous serez redirigé vers le formulaire officiel Stripe pour renseigner vos coordonnées, votre IBAN, et fournir une pièce d'identité.

Pourquoi cette étape

Sans compte Stripe configuré, impossible de recevoir un paiement séquestré : un acheteur ne pourra pas régler votre annonce tant que ce compte n'est pas connecté. C'est aussi ce qui garantit à l'acheteur que vous êtes une personne réelle et identifiée : une étape essentielle de la confiance mutuelle.

Le parcours d'une vente

ÉTAPE 1

Publier votre annonce

Remplissez le formulaire de vente : titre, description, catégorie, prix demandé, chiffres clés, photos. Soyez précis et honnête. Votre annonce est en ligne dès sa création, avec la mention « En attente de vérification ».

ÉTAPE 2

Notre équipe relit votre dossier

Un membre de notre équipe vérifie ensuite la cohérence des informations et la conformité halal, puis attribue le badge « Vérifié par FollowDeen ». Si on a une question, on vous écrit. Comptez en moyenne 24 à 48 heures.

ÉTAPE 3

Recevoir les premiers intérêts

Des acheteurs vont manifester leur intérêt via le bouton « Exprimer mon intérêt » sur votre annonce. Vous recevez une notification et pouvez accepter ou refuser d'ouvrir la discussion.

ÉTAPE 4

Échanger avec l'acheteur

La messagerie intégrée vous permet de répondre aux questions et de partager des informations supplémentaires. Restez disponible et transparent : ça aide énormément à conclure.

ÉTAPE 5

Recevoir et accepter une offre

Quand l'acheteur est décidé, il vous propose un prix. Vous pouvez accepter, refuser, ou continuer la négociation par message. Si vous acceptez, l'acheteur passe au paiement.

ÉTAPE 6

Le paiement arrive en séquestre

L'acheteur paie. L'argent est placé sur un compte séquestre bloqué : il n'est pas encore chez vous, mais vous savez qu'il existe. C'est le feu vert pour commencer le transfert en toute confiance.

ÉTAPE 7

Transférer le business

Vous transmettez à l'acheteur tout ce qui était prévu : accès aux comptes, nom de domaine, code, documentation, contacts. Prenez le temps de bien tout transférer pour éviter les allers-retours.

ÉTAPE 8

Recevoir les fonds

Une fois que l'acheteur a confirmé la bonne réception, le séquestre est libéré : vous recevez le prix de vente sur votre compte bancaire (moins la commission FollowDeen), dans un délai de quelques jours ouvrés.

La commission FollowDeen

FollowDeen prélève une commission uniquement en cas de vente réussie. Aucun frais de publication, aucun frais d'abonnement. Le barème est dégressif : plus la vente est importante, plus la commission baisse.

Montant de la vente	Commission

Moins de 5 000 €	8 %
Entre 5 000 € et 50 000 €	5 %
Plus de 50 000 €	3 %

Cette commission couvre la modération de votre annonce, la mise à disposition de la plateforme, la sécurisation du paiement par séquestre, et notre accompagnement pendant la transaction. Elle est prélevée automatiquement lors du transfert final des fonds.

Vos obligations en tant que vendeur

- Publier une annonce sincère, avec des chiffres réels et vérifiables.
- Répondre aux acheteurs intéressés dans un délai raisonnable.
- Disposer effectivement des droits pour céder le business proposé.
- Réaliser le transfert dans les délais convenus (en général sous 7 jours ouvrés après acceptation du paiement, sauf accord différent).
- Coopérer de bonne foi si l'acheteur signale un manquement.

Que se passe-t-il en cas d'annulation

Tant que le paiement n'a pas été fait, chaque partie peut annuler librement. Une fois le paiement effectué :

- **Pendant le séquestre, avant le transfert** : seul l'acheteur peut annuler. Il sera remboursé du prix de la transaction. Vous n'avez rien commencé à transférer, donc vous ne perdez rien.
- **Après le transfert, si l'acheteur signale un manquement** : vous êtes tenu de corriger ce qui est légitime (compléter les accès, partager un élément oublié…). La transaction reprend son cours une fois corrigée.
- **Si l'acheteur demande l'annulation après transfert** : il devra vous restituer les accès, et vous devez confirmer avoir repris le contrôle (identifiants modifiés, reprise des comptes) avant qu'il soit remboursé.

Quelques conseils pour bien vendre

- Soyez très précis dans la description. Une annonce vague attire peu, une annonce détaillée attire des acheteurs sérieux.
- Répondez vite aux messages. Plus vous êtes réactif, plus la discussion avance et la confiance s'installe.
- N'ayez pas peur de fixer un prix juste. Ce que vous avez construit a de la valeur. Mieux vaut un prix qui reflète la réalité qu'une longue négociation sur un prix trop élevé.
- Préparez un fichier de transition avec toutes les infos utiles pour l'acheteur : identifiants, contacts fournisseurs, procédures. Ça fait gagner du temps à tout le monde.

Besoin d'aide ?

L'équipe FollowDeen lit chaque email et répond rapidement. Pour toute question, écrivez-nous à followdeen-team@gmail.com. Vous pouvez aussi nous contacter directement depuis le site via le formulaire de contact.