

GUIDE PRATIQUE - N° 13

# Céder son entreprise

*Préparer son patrimoine avant la vente*

## POURQUOI C'EST PARTICULIER

La cession d'une entreprise est souvent l'événement patrimonial d'une vie. Le prix se négocie avec l'acquéreur. Ce qu'il en restera se prépare bien avant, avec ses propres conseils. Plus la vente approche, plus les options se referment.

Mise à jour : octobre 2026

*Toutes les branches du vivant*

## LES QUESTIONS À SE POSER

- 1 Qui détient les titres aujourd'hui : vous, votre famille, une holding ?
- 2 Que vendez-vous : les titres, les actifs, le foncier, ou une partie seulement ?
- 3 Le foncier et l'immobilier doivent-ils suivre l'entreprise ou rester dans la famille ?
- 4 Souhaitez-vous transmettre une partie de votre patrimoine à vos enfants avant la vente ?
- 5 Quelle fiscalité pèsera sur la cession, et à quel moment ?
- 6 Comment le prix sera-t-il payé : comptant, en plusieurs fois, avec un complément ?
- 7 Quelles garanties l'acquéreur vous demandera-t-il, et pour combien de temps ?
- 8 Votre conjoint est-il protégé ?

- 9 Que ferez-vous du prix : le réinvestir, le transmettre, en vivre ?
- 10 Resterez-vous dans l'entreprise après la cession, et à quelles conditions ?

## LES ACTEURS

Vous et votre famille. L'acquéreur et ses conseils. Votre avocat, votre notaire, votre expert-comptable. Votre banquier et votre conseiller en gestion de patrimoine.

## LE CALENDRIER TYPE

- 1 Diagnostic patrimonial
- 2 Réorganisation de la détention si nécessaire
- 3 Éventuelles donations
- 4 Valorisation
- 5 Recherche de l'acquéreur
- 6 Lettre d'intention
- 7 Audit
- 8 Négociation de la garantie et du protocole
- 9 Cession
- 10 Réemploi du prix

## TROIS ERREURS FRÉQUENTES

- ❗ Réorganiser la détention au dernier moment, quand les options se sont refermées.
- ❗ Négocier le prix sans mesurer ce qu'il restera après impôt.
- ❗ Oublier le sort du foncier et de l'immobilier d'exploitation.

## CE QUE NOUS FAISONS

Nous établissons le diagnostic patrimonial. Nous structurons la détention avant la vente. Nous négocions la cession et les garanties. Nous organisons le réemploi et la transmission du prix.

### VOS INTERLOCUTEURS

**Alexandre Adrian**

contact@ramureavocats.fr · +33 (0)5 56 79 35 91 · ramureavocats.fr  
1 place Lainé · 33000 Bordeaux

*Ce document est une information générale. Il ne constitue pas un conseil.*