Les bons réflexes pour bien conseiller le chef d’entreprise dans un projet de cession

Publié le : 21/05/2025

Auteur : Olifan Group

Introduction : une étape décisive dans la vie de l’entrepreneur

Céder son entreprise est bien plus qu’une opération financière : c’est une **étape de vie**, souvent unique, qui mêle **enjeux économiques**, **émotionnels** et **patrimoniaux** . Le **rôle du conseil** est crucial pour **préparer en amont**, **optimiser les conditions de cession**, et **accompagner la transformation** du patrimoine professionnel en patrimoine privé. Un accompagnement structuré, pluridisciplinaire, et en lien avec l’ **expert-comptable** et le **juriste** est une clé de réussite.

Étape 1 : Comprendre les motivations du dirigeant

Avant même de parler chiffres ou fiscalité, il faut cerner les **enjeux personnels** :

- Souhaite-t-il totalement se retirer ou rester partiellement impliqué ?
- Veut-il transmettre à un ou plusieurs de ses enfants, à des salariés, ou vendre à un tiers ?
- Quel est son horizon de temps ?
- A-t-il des projets de réinvestissement ?

→ **Cette écoute** permet de définir une **stratégie sur mesure**, alignée avec ses **objectifs de vie**.

Étape 2 : Anticiper la cession, plusieurs années à l'avance

Une **cession optimisée** se prépare au moins entre **2 et 5 ans** avant l'opération, parfois plus :

- Mettre en place une **structuration juridique et fiscale adaptée** (ex : holding, démembrement, donation Dutreil, donation avant cession, conditions du dispositif départ en retraite…)
- Optimiser le fonctionnement de l'entreprise (stratégie, gouvernance, rentabilité)
- Identifier les **conséquences patrimoniales et successorales** de l'opération

Étape 3 : Sécuriser la fiscalité de la plus-value

La fiscalité applicable dépend du **mode de cession** et du **statut du dirigeant** :

- **Plus-values privées** : PFU (12,8 % + 17,2 %), ou barème progressif
- **Abattement pour départ à la retraite** (art. 150-0 D ter du CGI)
- **Abattement pour délai de détention**, renforcé en cas de PME nouvelle
- **Donations avant cession** (notamment avec réserve d'usufruit)
- **Exonération départ à la retraite** (art. 151 septies A)
- **Exonération de branche complète d'activité** (art. 238 quindecies)
- **Exonération pour faibles recettes** (art. 151 septies)

⚠ Attention aux **montages « apport-cession »** mal maîtrisés. Une **étude approfondie** de l'historique de l'entreprise est indispensable.

Étape 4 : Accompagner le chef d'entreprise dans la réorganisation de son patrimoine

Une fois la vente réalisée, le patrimoine bascule du monde professionnel vers une logique de **revenus**, **transmission** ou **investissement**. Il faut l'accompagner sur :

- **Projets de vie** : résidence principale/secondaire, fondations, expatriation
- **Allocation d'actifs** : immobilier, financier, non coté…
- **Véhicules** : SCPI, FCPR, OPCVM, ETF, club deals, assurance-vie, SCI…
- **Gestion du risque** : décès, incapacité, dépendance
- **Projets de transmission** : intégration à la nouvelle stratégie patrimoniale

Une **réflexion se limitant au produit et à un taux sera insuffisante**.

Cas concret : Transmission familiale avec donation avant cession

M. Lefèvre souhaite transmettre son entreprise à un de ses enfants. Il est encore dirigeant, mais envisage une sortie progressive.

Solution proposée :

- Donation sous dispositif Dutreil d'une partie des titres avec soulte pour les autres enfants
- Apport des titres donnés à une holding détenue par l'enfant repreneur
- Holding rembourse la soulte par emprunt bancaire
- Vente ultérieure du reste des titres

→ **Résultat :** transmission réussie avec faible fiscalité, capital pour les non-repreneurs, responsabilisation du repreneur.

M. Lefèvre souhaite transmettre dans 10 ans, sans repreneur familial.

Solution proposée :

- Donation en nue-propriété avec dispositif Dutreil
- Vente des titres une fois les engagements de conservation terminés

→ **Résultat :** fiscalité purgée, transmission contrôlée, budget garanti

□□ Ces solutions supposent **anticipation**, **paramétrage**, et **accompagnement expert**.

En résumé : le rôle du conseil dans une cession

Un bon accompagnement repose sur :

- **Écoute** des enjeux humains
- **Anticipation** des conséquences fiscales
- **Stratégie cohérente** entre investissement, protection et transmission
- **Coordination pluridisciplinaire** : avocats, experts-comptables, notaires

Conseiller un chef d'entreprise en phase de cession, c'est l'aider à réussir le **passage de témoin**… et à transformer une **opération financière en projet de vie**.

Besoin d'un accompagnement personnalisé pour construire votre stratégie patrimoniale ? Contactez-nous ici