



# VOUS ÊTES CÉDANT ?

Que devez-vous faire ?  
Quelles questions vous poser ?

**L'expert-comptable** est à vos côtés  
pour vous conseiller et vous accompagner

[www.experts-comptables.fr](http://www.experts-comptables.fr)

# 1

# Anticiper



## Les objectifs

Votre projet de cession nécessite de vous interroger préalablement sur un certain nombre de points essentiels :

- pourquoi vendre ?
- quand ? et à quel horizon ?
- à qui je souhaite vendre ?
- qu'est-ce que je cède ?
- comment céder ?
- quel est mon projet après la cession ?

## Les aspects patrimoniaux

Le projet de cession que vous envisagez peut exiger une organisation ou une réorganisation préalable ou contiguë à l'opération :

- pacte Dutreil,
- donation,
- réorganisation des actifs, etc.

## La valorisation

Le projet de cession suppose une approche de la valeur et du prix, déterminée d'après :

- les performances actuelles de l'entreprise,
- les performances futures de l'entreprise,
- une appréciation de la valorisation.

## Les axes à travailler

Le projet de cession doit permettre l'identification des points à traiter avant la cession :

- points forts de l'entreprise,
- points faibles de l'entreprise,
- enjeux des ajustements à réaliser.

## L'accompagnement par une équipe d'experts

Le projet de cession ne doit pas être un exercice solitaire ; vous devez vous entourer de vos conseils, voire de conseils spécialisés, selon la typologie de votre entreprise et vos objectifs :

- experts-comptables,
- avocats,
- notaires,
- conseillers patrimoniaux.

## 2 Préparer



Dans le cadre de votre projet de cession, la préparation de l'opération de cession est primordiale et les points suivants doivent être abordés :

- aspects psychologiques et familiaux (régime matrimonial, situation familiale, statut social, etc.),
- aspects patrimoniaux (fiscalité, immobilier, financier, etc.),
- organisation interne (aspect RH, homme clé, etc.),
- organisation pratique de votre transmission,
- risques de l'opération (contentieux, litiges clients, etc.),
- accompagnement du repreneur (forme, durée, etc.).

## 3 Réaliser



Votre décision étant prise, les enjeux mesurés ou les ajustements de structures ou d'organisation effectués, vous souhaitez vendre. Le processus doit être enclenché et passe par les étapes suivantes :

- réalisation d'un dossier de présentation,
- sélection des repreneurs,
- négociations,
- participation à l'élaboration des actes : protocole, garantie d'actif et de passif, garanties financières,
- accompagnement du repreneur post-signature (durée, forme, etc.).



Aller plus loin :

Tout savoir sur l'accompagnement du cédant  
ou du repreneur par l'expert-comptable

[www.experts-comptables.fr](http://www.experts-comptables.fr)

Pour réaliser ses missions,  
l'expert-comptable est nécessairement membre de l'Ordre.  
Consultez l'annuaire et vérifiez ses coordonnées sur :  
[www.experts-comptables.fr](http://www.experts-comptables.fr)