



PRÉPARER LA CESSION DE VOTRE ENTREPRISE

Faites perdurer le patrimoine que vous avez créé en préparant une cession dans de bonnes conditions.

Transmettre ou céder son entreprise est un acte de gestion. Cependant, son importance et son caractère singulier dans la vie du dirigeant nécessite une anticipation et une préparation rigoureuse pour lesquelles l'accompagnement et l'apport technique de professionnels seront un gage de réussite.

POSEZ-VOUS LES BONNES QUESTIONS

LES QUESTIONS PERSONNELLES

- Est-ce le bon moment pour céder mon entreprise ?
- Suis-je prêt à arrêter de travailler ou à changer d'activité ?
- Quel est mon projet personnel après la cession et comment organiser ma vie en tant que « non-chef d'entreprise » ?
- Comment parler de ma cession à mon entourage ? Quelle relation ai-je envie de garder avec mon entreprise à terme ?

LES QUESTIONS PROFESSIONNELLES

- A qui souhaiterais-je céder (membre de la famille, salarié(s), tiers extérieur, repreneur personne physique, société concurrente, fournisseur, client,...) ?
- Quelle est la valeur de mon entreprise et son évolution prévisible ?
- Que représente l'imposition des plus-values ?
- Quelle est la bonne méthodologie et qui peut m'aider ?

LES QUESTIONS PATRIMONIALES

- Que représente mon patrimoine aujourd'hui et quel revenu me procure-t-il ?
 - Quels sont mes besoins pour demain ?
 - Quelle sera la contribution de la cession à mes revenus futurs ?
- Ce diagnostic patrimonial sera très utile par la suite pour optimiser fiscalement la cession.

AUTO-DIAGNOSTIC EN LIGNE

Réalisez en ligne un auto-diagnostic pour évaluer, en moins d'une heure, les points qui pourraient être bloquants et les atouts de votre projet :



Yves Le Mercier
[email](#)
02 97 02 40 00



21 Quai des Indes, CS 30362, 56323 Lorient Cedex / 02 97 02 40 00 / contact@morbihan.cci.fr