Aella CONSEIL

GUIDE

L’après-cession de votre entreprise

Organiser votre capital, financer vos projets et préparer la transmission de votre patrimoine

Édition du 05 novembre 2026.

Aella CONSEIL — Cabinet de conseil en gestion de patrimoine
www.aellaconseil.com — novembre 2026

CE GUIDE S'ADRESSE À VOUS SI

- Vous préparez la vente de votre entreprise ou venez d'en signer la cession
- Vous souhaitez financer votre niveau de vie sans dépendre d'un revenu professionnel identique à celui d'aujourd'hui
- Vous détenez le produit de cession personnellement, dans une holding, ou dans les deux
- Vous voulez investir sans recréer une concentration excessive de votre patrimoine
- Vous souhaitez protéger vos proches et transmettre sans compromettre votre liberté financière

La cession de votre entreprise : l'essentiel

Vendre son entreprise transforme la nature du patrimoine autant que son montant. Un actif professionnel, que vous connaissiez intimement, laisse place à un capital dont il faut organiser la disponibilité, les risques, les revenus et la transmission. **La première question n'est donc pas « quel placement choisir ? », mais « que doit rendre possible ce patrimoine ? »**.

La démarche proposée dans ce guide suit un ordre simple : déterminer le capital réellement disponible, préciser vos besoins de vie, préserver les sommes nécessaires à court terme, puis construire une stratégie d'investissement cohérente. Le choix des produits intervient ensuite, et non l'inverse.

Trois distinctions gouvernent la méthode : un prix de vente n'est pas un capital net ; un capital détenu par une holding n'est pas un capital personnel ; un rendement espéré n'est pas un revenu garanti. C'est la combinaison entre revenus nécessaires, liquidité, risque acceptable, croissance du capital et transmission qui détermine les choix. Les exemples sont fictifs et ne constituent pas des recommandations personnalisées.

DEUX PARCOURS DE LECTURE

Avant la vente : commencez par les chapitres 1 et 2, puis par la feuille de route. Certaines décisions doivent être étudiées avant la signature avec vos conseils.

Après la vente : commencez par le capital disponible, le budget de vie et la réserve de liquidité, avant tout engagement de long terme.

À l'issue de cette lecture, vous devriez pouvoir préparer cinq documents : un état du capital disponible, un budget pluriannuel, une répartition cible du patrimoine, une liste de décisions à valider et un tableau de bord de suivi.

1 Définir la vie que votre patrimoine doit financer

La cession peut ouvrir une période de retraite, de transition ou de nouveaux projets. Avant de fixer un objectif de rendement, prenez le temps de préciser ce que vous souhaitez conserver, changer ou rendre possible : votre niveau de vie, votre lieu de résidence, votre activité, votre disponibilité et les aides que vous envisagez pour vos proches.

Distinguez les besoins essentiels, les projets auxquels vous tenez et les dépenses qui pourraient être ajustées. Cette hiérarchie sera utile si les marchés, votre santé ou votre situation familiale évoluent. Elle permet aussi d'éviter qu'un objectif financier abstrait ne prenne le pas sur vos priorités réelles.

Les questions à poser avant les placements

1. Souhaitez-vous cesser toute activité, rester associé à un projet ou entreprendre à nouveau ?
2. Quels revenus sont certains, temporaires ou simplement espérés ?
3. Quels projets doivent pouvoir être financés même dans un scénario défavorable ?
4. Quel capital souhaitez-vous préserver pour vous-même et quelle transmission envisagez-vous ?
5. Quelles décisions pouvez-vous différer sans compromettre un engagement ou un calendrier fiscal ?

À formaliser : une page de priorités personnelles et familiales, avec les montants approximatifs, les échéances et les points encore incertains. Le conjoint doit pouvoir comprendre les choix qui engageront durablement le patrimoine commun ou familial.

2 Reconstituer le capital réellement disponible

Le prix annoncé lors de la vente n'est pas la somme que vous pouvez investir librement. Il faut distinguer le prix contractuel, les encaissements effectifs, les montants conditionnels, les sommes immobilisées et les obligations restant à financer. La date de disponibilité compte autant que le montant.

Un complément de prix dépendant de résultats futurs ne doit pas être traité comme une ressource acquise. Un séquestre, une garantie d'actif et de passif, un crédit-vendeur ou un engagement de réinvestissement peuvent également limiter la disponibilité du capital. Les frais et provisions fiscales doivent être identifiés sans les compter deux fois.

Trois situations à ne pas confondre

Situation	Question centrale	Conséquence pour la stratégie
Vente personnelle des titres	Quel capital reste disponible après frais, impôts et engagements ?	Construire la stratégie du patrimoine privé à partir de ce solde.
Vente de titres par une holding	Que conserve la société après ses propres coûts et impôts ?	Séparer la gestion de la société des besoins personnels de l'associé.
Vente par une holding après un apport de titres	Quelles règles s'appliquent à la cession et à l'éventuel report d'imposition de l'apport ?	Examiner séparément fiscalité de la société, report personnel et contraintes de remploi.

La présence d'une holding ne suffit pas à caractériser un apport-cession. Lorsqu'un apport préalable relève de l'article 150-0 B ter, son calendrier et ses conditions doivent être étudiés spécifiquement. Les taux, seuils, délais et activités éligibles ne doivent jamais être déduits d'un cas général sans validation du dossier.

Point de vigilance fiscal. La fiscalité personnelle d'une cession se calcule sur une base déterminée selon les règles applicables, et non automatiquement sur le prix de vente. Le régime du gain, les contributions éventuelles et les dispositifs particuliers doivent être examinés ensemble. Ce guide ne propose pas de taux forfaitaire utilisable comme estimation définitive.

Votre fiche de capital disponible

Élément à rapprocher	Montant	Date / condition	Détenteur
Prix effectivement encaissé	À renseigner	Encaissement confirmé	Vous / société
Complément de prix ou crédit-vendeur	À isoler	Échéance et aléa	À préciser
Séquestres et autres indisponibilités	À isoler	Conditions de libération	À préciser
Frais restant à payer	À déduire	Calendrier confirmé	Vous / société
Impôts et contributions à provisionner	À déduire	Validation fiscale	Vous / société
Autres engagements à financer	À déduire	Échéance connue	À préciser
Solde disponible sans double comptage	À calculer	À dater	Privé / société

À obtenir avant d'investir : un état daté et rapproché des documents de cession, distinguant les fonds privés des fonds sociaux. Une somme incertaine reste dans une catégorie séparée jusqu'à sa confirmation.

3 Calculer votre besoin de revenus et votre marge de sécurité

La question utile n'est pas « combien rapporte mon capital ? », mais « **combien dois-je prélever pour vivre, après impôts, frais et inflation ?** ». Le financement peut devoir se poursuivre pendant plusieurs décennies. Il doit donc être examiné dans le temps, et non à partir d'un rendement moyen isolé.

Commencez par un budget net : dépenses du foyer, charges immobilières, santé, voyages et aides régulières. Séparez les dépenses exceptionnelles. Déduisez les pensions et autres revenus nets, en précisant leur durée et leur degré de certitude. Les revenus de votre ancienne activité ne doivent pas être prolongés artificiellement dans les hypothèses.

Exemple pédagogique de besoin annuel

Poste	Montant annuel
Dépenses du foyer et projets réguliers	110 000 €
Pensions et autres revenus nets récurrents	− 45 000 €
Besoin net à financer par le patrimoine	65 000 €
Capital financier personnel disponible — hypothèse	2 500 000 €
Prélèvement net initial rapporté au capital	2,6 %

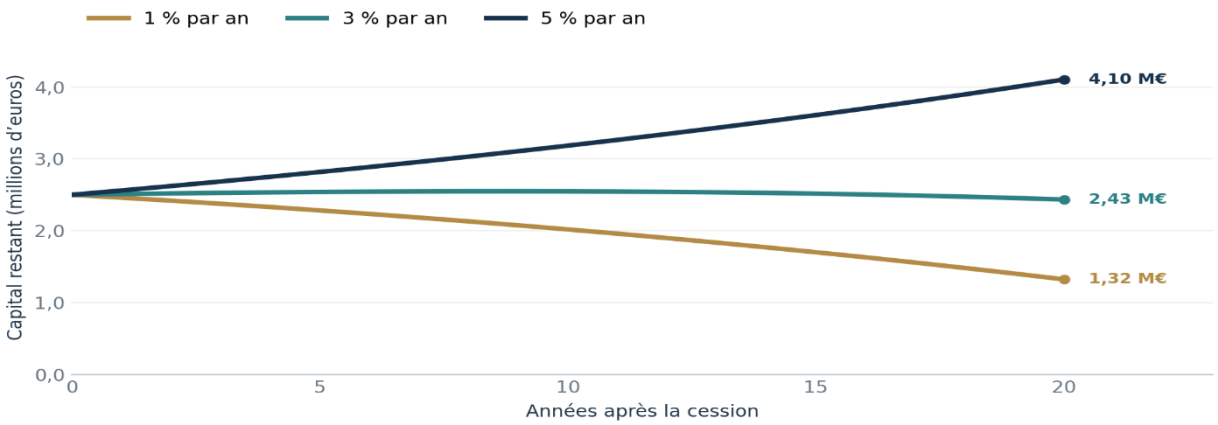
Le ratio de 2,6 % est un simple rapport entre un besoin annuel et un capital de départ. Il n'est ni une promesse de rendement ni un taux de retrait durable garanti. La fiscalité des retraits, les frais, l'inflation, la durée de financement et les variations de marché restent à modéliser.

Tester plusieurs trajectoires avant de décider

Scénario	Ce qu'il faut examiner	Décision à préparer
Central	Besoins et ressources selon les hypothèses retenues	Niveau de prélèvement et stratégie de départ
Prudent	Ressources plus faibles, inflation ou dépenses plus élevées	Marge de sécurité et projets ajustables
Défavorable	Baisse des marchés au début des retraits et besoin exceptionnel	Réserve mobilisable et règles d'ajustement

Les hypothèses doivent être écrites : horizon de vie, rendement nominal, inflation, frais, fiscalité et dates de prélèvement. Une simulation aide à comparer des trajectoires ; elle ne garantit pas leur réalisation.

Vingt ans de retraits, trois trajectoires possibles



Simulation purement illustrative : 2,5 M€ au départ, retrait de 65 000 € en fin de première année puis majoré de 2 % par an ; rendements nominaux constants de 1 %, 3 % ou 5 % par an, supposés nets de frais mais hors fiscalité des retraits. Aucun rendement, inflation ou enchaînement réel des marchés n'est prévisible ainsi. Les taux constants masquent notamment le risque de séquence.

4 Préserver les liquidités avant d'engager le long terme

Vous n'avez pas à affecter tout le produit de cession immédiatement. En revanche, différer une décision suppose de savoir où se trouvent les fonds, dans quelles conditions ils sont disponibles et quelles échéances ils devront financer.

Attendre doit être une décision organisée, non une absence de suivi.

Horizon indicatif	Besoins à couvrir	Principe
0 à 24 mois	Dépenses, impôts, engagements et transition de vie	Disponibilité et maîtrise du risque prioritaires
2 à 5 ans	Projet immobilier, études, aides ou investissement prévu	Risque compatible avec la date d'utilisation
Au-delà de 5 ans	Revenus futurs, croissance et transmission	Diversification et capacité à supporter des fluctuations

Ces horizons sont des repères et non des prescriptions de placement. La réserve nécessaire dépend notamment de vos autres revenus, de vos charges et des engagements déjà pris. La liquidité d'une enveloppe ne dispense pas d'examiner celle de ses supports.

À vérifier : dates de décaissement, délais de retrait, conditions contractuelles et concentration des contreparties. Les engagements futurs sur des investissements non cotés doivent être intégrés à cette lecture, même si les sommes n'ont pas encore été appelées.

5 Construire une allocation avant de sélectionner les produits

L'allocation organise le rôle de chaque partie du patrimoine. Elle doit être pensée à l'échelle de l'ensemble de vos actifs : placements financiers, immobilier, participations conservées, patrimoine détenu par la holding et dettes. **Une multiplication de supports ne constitue pas, à elle seule, une diversification** [3].

Poche fonctionnelle	Rôle recherché	Risques à examiner
Réserves liquides	Financer les échéances prévisibles	Inflation, contrepartie et rendement net
Obligations et instruments de taux	Revenus et diversification	Taux, crédit, durée et liquidité
Actions diversifiées	Croissance à long terme	Baisses de marché et horizon nécessaire
Immobilier	Usage, revenus et diversification	Concentration, charges, fiscalité et liquidité
Non coté et actifs réels	Exposition complémentaire de long terme	Perte, valorisation, appels de fonds et immobilisation

L'expérience entrepreneuriale peut donner envie de réinvestir dans quelques entreprises ou projets connus.

Cette implication peut avoir sa place, à condition de la distinguer du capital destiné à votre sécurité financière. Votre capacité à sélectionner une entreprise et votre capacité à immobiliser du capital sont deux questions différentes.

La méthode Aella CONSEIL : cinq critères avant tout produit

Critère	Question de décision
Sécurité	Quelle baisse de capital serait supportable sans remettre en cause les projets essentiels ?
Revenus	Quel besoin net annuel faut-il financer après les autres ressources ?
Liquidité	Quelle somme doit rester accessible et à quelles échéances ?

Critère	Question de décision
Croissance	Quelle part peut supporter des variations de marché sur un horizon long ?
Transmission	Quel capital peut être donné ou transmis sans fragiliser l'autonomie du cédant ?

Ces cinq critères doivent être examinés conjointement : un patrimoine peut afficher un rendement élevé tout en étant inadapté au niveau de vie ou aux projets familiaux. La grille sert à hiérarchiser les décisions, non à produire automatiquement une allocation.

Une stratégie écrite plutôt qu'une liste de placements

Le document de stratégie devrait préciser le rôle des différentes poches, leur horizon, les limites de concentration, les contraintes de liquidité, les engagements futurs et les règles de réexamen. Il doit aussi indiquer quels changements de vie ou écarts de risque justifieraient une modification.

Investir en une fois ou par étapes relève d'un arbitrage spécifique. Un déploiement progressif ne doit pas être présenté comme une règle systématique ni comme une protection garantie contre les pertes.

Illustration de trois stratégies très différentes

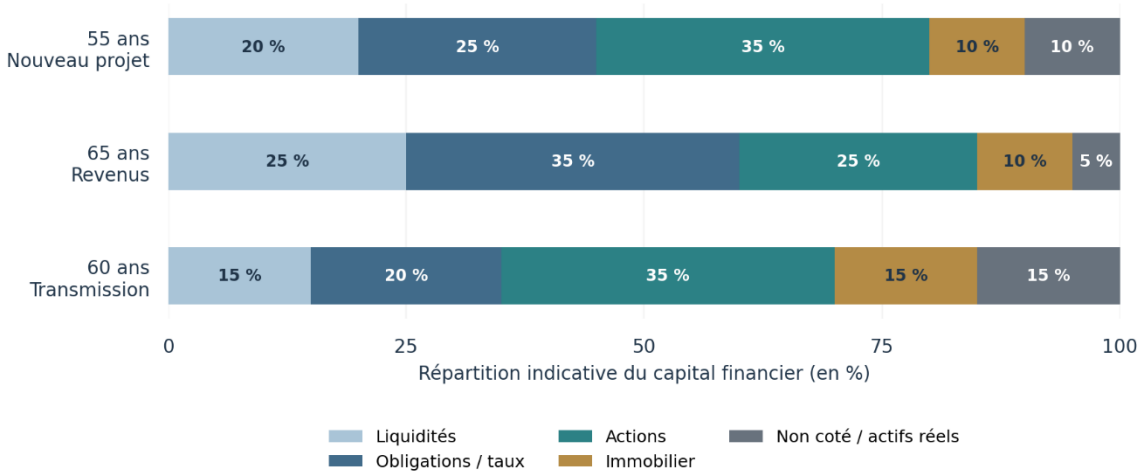
Pour montrer comment les priorités changent la construction, imaginons trois personnes disposant chacune de 3 000 000 € de capital financier personnel après tous prélèvements et réserves fiscales. Ces répartitions sont volontairement contrastées : elles ne constituent ni des profils réglementaires ni des portefeuilles types, et supposent que l'immobilier, les dettes et les participations déjà détenus ont été analysés séparément.

Poche indicative	55 ans – nouveau projet	65 ans – revenus	60 ans – transmission
Liquidités et instruments très courts	20 %	25 %	15 %
Obligations et instruments de taux	25 %	35 %	20 %
Actions diversifiées	35 %	25 %	35 %
Immobilier financier ou direct	10 %	10 %	15 %
Non coté et actifs réels	10 %	5 %	15 %
Total	100 %	100 %	100 %

Lecture : le profil « 65 ans – revenus » privilégie une réserve et une poche de taux plus importantes pour illustrer un besoin de prélèvements réguliers. Le profil « 60 ans – transmission » représente un capital de plus long terme, mais comporte davantage d'actifs potentiellement illiquides ; il ne convient pas à une transmission à échéance rapprochée sans réserve suffisante. Dans chaque cas, les pourcentages doivent être revus selon le patrimoine total, les frais, la fiscalité et l'appétence au risque.

L'intérêt d'une telle simulation est de comparer les arbitrages : 5 % d'actifs illiquides représentent déjà 150 000 € sur 3 millions, et 15 % en représentent 450 000 €. Cette différence engage la flexibilité du patrimoine bien au-delà de la performance espérée.

Trois profils, trois répartitions du même capital



Exemples de ventilation de 3 M€ de capital financier personnel. Répartitions hypothétiques, sans valeur de conseil ; les actifs immobiliers ou professionnels déjà détenus, les dettes, les frais et la fiscalité modifieraient ces résultats. Les pourcentages du tableau précédent font foi.

6 Choisir les enveloppes selon leur usage et leur coût complet

Une enveloppe est un cadre juridique et fiscal de détention ; elle ne détermine pas, à elle seule, le risque des investissements. Le choix doit articuler accès au capital, fiscalité, transmission, supports disponibles et frais. La comparaison doit porter sur l'ensemble de la chaîne de coûts, pas uniquement sur les frais affichés du contrat.

Votre question	Éléments à comparer
Comment utiliser mon capital ?	Retraits, délais, conditions et fiscalité
Comment le transmettre ?	Propriété des actifs, bénéficiaires et conséquences au décès
Qui détient les fonds ?	Personne physique ou société et conditions d'accès
Quels investissements sont accessibles ?	Univers autorisé, diversification et liquidité des supports
Quel est le coût complet ?	Enveloppe, gestion, supports, transactions et sortie éventuelle

Le compte-titres, l'assurance-vie, le contrat de capitalisation, le PEA ou le PER peuvent répondre à des usages différents. Leur intérêt doit être apprécié selon votre situation, et non au seul regard d'un avantage fiscal. Le traitement d'une détention par une société doit être examiné avec son conseil comptable et fiscal. Les actifs immobiliers, y compris lorsqu'ils sont détenus indirectement, par exemple au sein d'une assurance-vie, peuvent entrer dans l'assiette de l'IFI [4].

Un contrat luxembourgeois peut être étudié pour des objectifs particuliers de protection juridique, de mobilité ou d'architecture financière. Il ne rend pas les supports sous-jacents moins risqués et ne dispense pas d'analyser les frais, les conditions du contrat et la fiscalité applicable à votre résidence.

Cinq questions à se poser avant de signer

1. Pourquoi cette enveloppe plutôt qu'une solution plus simple ?
2. Quel coût total représente-t-elle en euros et en pourcentage ?
3. Que se passe-t-il si je retire des fonds plus tôt que prévu ?
4. Quels risques restent supportés par moi ?
5. Comment le conseil et les intermédiaires sont-ils rémunérés ?

7 Deux prix de cession identiques, deux points de départ différents

Cas A - Le produit de cession est perçu personnellement

Hypothèse fictive : un dirigeant vend personnellement ses titres pour 4 000 000 €. Leur prix de revient fiscal est supposé égal à 400 000 €. La différence arithmétique est de 3 600 000 €, avant prise en compte des règles précises de calcul et des ajustements éventuels.

Étape	Montant ou traitement
Prix de cession retenu dans l'exemple	4 000 000 €
Prix de revient fiscal hypothétique	400 000 €
Différence avant ajustements	3 600 000 €
PFU théorique de 31,4 % sur la plus-value [1]	− 1 130 400 €
Capital après ce seul prélèvement	2 869 600 €
CEHR et, le cas échéant, CDHR	À chiffrer : de l'ordre de 100 000 à 140 000 € de CEHR dans cet exemple, selon le foyer
Capital réellement investissable	À confirmer après frais et fiscalité complète

Cas B - Le produit de cession appartient à une holding

Autre hypothèse fictive : une holding cède des titres pour 4 000 000 €. Le premier travail consiste à déterminer ce qu'elle conserve après sa propre fiscalité, ses frais et ses engagements. Le second consiste à établir les besoins personnels du dirigeant et les modalités juridiquement appropriées pour les financer.

Si les titres ont été reçus lors d'un apport relevant de l'article 150-0 B ter, il faut examiner séparément le report d'imposition de la plus-value d'apport et les éventuelles conditions de remploi. Le montant à réinvestir, le calendrier, les activités éligibles et la durée de conservation doivent être validés pour l'opération concernée.

Exemple d'ordre de grandeur : si une cession de titres apportés à la holding intervient dans les trois ans de l'apport, dans les conditions des règles nouvelles applicables depuis le 21 février 2026, le maintien du report peut exiger le remploi d'au moins 70 % du produit de cession. Sur un prix hypothétique de 4 000 000 €, cela représente au minimum 2 800 000 € à réinvestir dans des emplois éligibles dans le délai légal, avec des obligations de conservation. Ce montant est une contrainte de remploi de la société, pas une somme à répartir librement entre placements personnels. [2]

Si vous envisagez ensuite de donner des titres de la holding, notez que l'article 5 du projet de loi de finances pour 2027, en cours d'examen, modifierait le sort de la plus-value en report en cas de donation. Les règles applicables doivent être vérifiées à la date de l'opération.

La conclusion n'est pas qu'une structure est toujours préférable à l'autre. À prix identique, la propriété des fonds, les contraintes et les ressources personnelles peuvent être très différentes. Un bilan consolidé doit donc rester accompagné de deux lectures distinctes : patrimoine privé et patrimoine social.

8 Protéger votre famille sans fragiliser votre autonomie

La transmission ne se résume pas à réduire une fiscalité future. Elle doit rester compatible avec votre niveau de vie, la protection de votre conjoint et votre faculté de faire face aux imprévus. Un capital plus facilement divisible après la vente n'est pas nécessairement un capital immédiatement transmissible dans son intégralité.

Le régime matrimonial, les donations, les clauses bénéficiaires et les dispositions successorales doivent être examinés dès le diagnostic. Leur mise en œuvre peut ensuite être échelonnée. Les familles recomposées, les projets de résidence à l'étranger et les patrimoines internationaux nécessitent une coordination particulière des conseils.

- Identifier ce que chacun possède et ce dont le conjoint pourra effectivement disposer.

- Distinguer aide familiale ponctuelle, donation et objectif successoral.
- Préserver les ressources nécessaires au donateur dans des scénarios prudents.
- Vérifier la cohérence des clauses et actes avec la composition actuelle de la famille.
- Intégrer les conséquences des choix immobiliers, y compris leur fiscalité éventuelle.

À faire valider : les conséquences civiles et fiscales des opérations projetées, les droits de chacun et les possibilités réelles de modification ultérieure. Une donation ne doit pas être décidée sur la seule base d'un avantage fiscal présenté isolément.

9 Organiser le suivi et les décisions en période difficile

Une stratégie utile doit rester compréhensible lorsque les marchés baissent ou qu'un besoin imprévu apparaît. Le risque de séquence désigne notamment la difficulté créée par de mauvaises performances au début d'une période de retraits : le calendrier des résultats compte, pas seulement leur moyenne.

D'autres risques doivent être suivis ensemble : concentration économique, liquidité, contreparties, fiscalité, engagements non appelés et réactions aux fluctuations. Une valorisation peu changeante ne prouve pas qu'un actif est disponible ou peu risqué.

Votre tableau de bord annuel

Indicateur	Question de contrôle
Besoins et ressources	Le budget et les projets ont-ils changé ?
Liquidités mobilisables	Les prochaines échéances sont-elles couvertes ?
Répartition et concentration	Le patrimoine reste-t-il cohérent avec les limites fixées ?
Engagements futurs	Quels appels de fonds et garanties restent à financer ?
Résultats et frais	Que reste-t-il après les coûts et comment lire la performance ?
Protection familiale	Les actes et bénéficiaires sont-ils toujours adaptés ?
Décisions et responsabilités	Qui décide, sur quels documents et à quelle date ?

Le suivi doit porter sur des périodes pertinentes et distinguer mouvements de marché, apports, retraits et coûts. Une revue annuelle peut être complétée lorsqu'un événement important survient : changement de résidence, décès, divorce, nouveau projet ou modification substantielle des engagements.

10 Votre feuille de route, de la préparation aux douze premiers mois

Période	Travaux prioritaires	Résultat attendu
Avant la signature	Coordonner fiscalité, actes, garanties, structure de détention et calendrier	Estimation documentée des flux et décisions à anticiper
Dès la cession	Rapprocher les encaissements, réserver les engagements et organiser la trésorerie	État du capital disponible, privé et social
Mois 1 à 3	Établir budget, bilan, protection familiale et premiers scénarios défavorables	Diagnostic et priorités partagés
Mois 3 à 6	Formaliser allocation, enveloppes, frais et modalités de déploiement	Stratégie écrite et décisions motivées
Mois 6 à 12	Achever les actes retenus, contrôler la mise en œuvre et tester le suivi	Tableau de bord et règles de réexamen

Période	Travaux prioritaires	Résultat attendu
Chaque année	Actualiser besoins, risques, fiscalité et situation familiale	Décisions et hypothèses remises à jour

Cette chronologie est indicative. Les échéances légales, fiscales ou contractuelles priment. Les sujets de protection familiale et les scénarios défavorables doivent être examinés avant les engagements structurants, même lorsque leur mise en œuvre se poursuit ensuite.

LES DIX QUESTIONS À RÉSOUDRE AVANT DE VOUS ENGAGER

1. **Quel montant est disponible, à quelle date et avec quel degré de certitude ?**
2. **Qui détient juridiquement les fonds : moi-même, mon conjoint ou une société ?**
3. **Quels impôts, frais, garanties et engagements restent à financer ?**
4. **Quel besoin annuel net mon patrimoine doit-il couvrir et pour combien de temps ?**
5. **Quels projets doivent rester finançables même dans un scénario défavorable ?**
6. **Quelle perte et quelle immobilisation puis-je accepter sans remettre en cause ma vie ?**
7. **Quels risques sont déjà présents dans mon immobilier et mes participations ?**
8. **Quels frais complets et quelles modalités de rémunération accompagnent les solutions ?**
9. **Mon conjoint et mes proches sont-ils protégés par des dispositions adaptées ?**
10. **Qui coordonne les conseils et comment les décisions seront-elles suivies ?**

La lecture Aella CONSEIL

Notre conviction : le patrimoine doit d'abord servir la vie que vous souhaitez mener. La performance d'un produit n'est pas une réponse suffisante si les capitaux ne sont pas disponibles au bon moment, si les risques sont mal compris ou si les choix fragilisent votre autonomie.

Le rôle du conseil est de rendre les arbitrages lisibles : ce qui peut être investi, ce qui doit rester disponible, ce qui peut être transmis et ce qui doit être réexaminé. Une construction simple, comprise et contrôlée peut être préférable à une architecture dont les contraintes n'apparaissent qu'au moment d'utiliser l'argent.

Le cadre d'un accompagnement à formaliser

L'accompagnement doit être défini dans une lettre de mission précisant son périmètre, ses limites, les intervenants et sa rémunération. Selon la mission convenue, il peut s'organiser autour des étapes suivantes :

- Reconstituer le patrimoine disponible et les engagements.
- Clarifier les besoins de vie et comparer plusieurs trajectoires.
- Formaliser la stratégie et les critères de sélection des solutions.
- Coordonner les décisions avec les conseils juridiques, fiscaux et comptables.
- Organiser le suivi et la mise à jour des hypothèses.

Les livrables, la fréquence des échanges, les honoraires, les éventuelles commissions et les responsabilités de chacun doivent être explicités avant tout engagement. La mission réellement retenue ne doit pas être déduite du seul contenu de ce guide.

CINQ QUESTIONS FRÉQUENTES

1. **QUE FAIRE DE L'ARGENT APRÈS AVOIR VENDU SON ENTREPRISE ?**
   Commencer par distinguer l'argent encaissé, les sommes encore conditionnelles et le capital réellement disponible après impôts, frais et engagements. Définir ensuite le budget de vie, les projets et une réserve de liquidité. L'allocation de long terme vient seulement après cette étape. Une stratégie patrimoniale globale est préférable à la souscription immédiate de plusieurs placements sans fonction clairement identifiée.
2. **COMMENT INVESTIR 2 OU 3 MILLIONS D'EUROS APRÈS UNE CESSION ?**
   Il n'existe pas de répartition universelle. Le montant à immobiliser dépend du besoin annuel net, de l'âge, des actifs déjà détenus, de la capacité à subir des pertes et des objectifs de transmission. Pour un même capital, deux anciens dirigeants peuvent avoir des allo-

cations très différentes. Il faut raisonner en poches fonctionnelles (réserve, revenus, croissance, projets et transmission), puis sélectionner les supports et enveloppes à coût et risque comparables.

3. **QUEL REVENU PEUT-ON ENVISAGER AVEC 3 MILLIONS D'EUROS ?**
   Un besoin de 75 000 € nets par an correspond à 2,5 % du capital de départ. Ce ratio n'est pas une promesse de rendement ni un taux de retrait garanti. Pour apprécier la durée de financement, il faut projeter les prélèvements, l'inflation, les impôts, les frais, les éventuelles pensions et plusieurs séquences de marché, y compris des performances défavorables au début des retraits. Le revenu durable ne se déduit pas d'un pourcentage unique.
4. **FAUT-IL CONSERVER LE PRODUIT DE CESSION DANS UNE HOLDING ?**
   La réponse dépend d'abord de la propriété juridique des fonds et de l'histoire de la détention des titres. Une holding qui a cédé une participation conserve des actifs sociaux ; les dépenses privées de son associé nécessitent des opérations juridiquement et fiscalement appropriées. En cas d'apport-cession, le report de la plus-value personnelle et les obligations de remploi doivent être analysés séparément. Il faut comparer les besoins privés aux contraintes de la structure avant d'arrêter les placements. Depuis la loi de finances pour 2026, une taxe annuelle de 20 % peut par ailleurs viser certains actifs non professionnels détenus par une holding patrimoniale, notamment des biens dits somptuaires ; la trésorerie en a été exclue.
5. **COMMENT PRÉPARER SA SUCCESSION APRÈS LA VENTE ?**
   La vente peut rendre le patrimoine plus facilement partageable, mais elle ne justifie pas une donation immédiate de l'ensemble du capital. Il faut d'abord préserver les ressources futures du cédant, puis analyser la protection du conjoint, le régime matrimonial, les enfants, les clauses bénéficiaires et les éventuelles situations internationales. Donations, démembrements et enveloppes de transmission doivent être coordonnés avec le notaire et les autres conseils concernés.

Annexe 1 — Préparer votre premier rendez-vous

Réunissez les documents disponibles ; identifiez séparément ceux qui restent à obtenir. La qualité du diagnostic dépend autant de la fiabilité des données que du choix des solutions.

Domaine	Documents ou informations utiles
Cession	Projet ou acte signé, calendrier des paiements, garanties, séquestres et frais
Fiscalité et détention	Prix de revient, apports antérieurs, organigramme, simulations et déclarations utiles
Patrimoine	Comptes, contrats, biens immobiliers, participations, dettes et engagements
Vie du foyer	Budget, pensions, autres ressources et projets datés
Protection familiale	Régime matrimonial, donations, clauses bénéficiaires et dispositions successorales
Investissements existants	Conditions de liquidité, frais, garanties et appels de fonds futurs

Annexe 2 — Votre budget et vos projets

Poste	Montant net	Date / fréquence	Certain ou ajustable
Dépenses essentielles du foyer	À renseigner	Annuel	À préciser
Dépenses de confort et loisirs	À renseigner	Annuel	À préciser
Pensions et revenus extérieurs	À renseigner	Début et durée	À préciser

Poste	Montant net	Date / fréquence	Certain ou ajustable
Projets immobiliers et travaux	À renseigner	Échéance	À préciser
Aides familiales	À renseigner	Échéance / durée	À préciser
Nouveau projet entrepreneurial	À renseigner	Calendrier	À préciser
Autres dépenses exception-nelles	À renseigner	Échéance	À préciser

Rapprochez ce budget de la fiche de capital disponible. Les ressources incertaines et les projets non décidés doivent apparaître comme tels. Évitez de compter une même somme à la fois comme réserve personnelle, investissement de société et capital transmissible.

Pour approfondir

Les ressources suivantes prolongent certains sujets du guide. Elles doivent être lues selon votre situation ; elles ne remplacent pas l'analyse individuelle.

- Apport-cession et article 150-0 B ter - www.aellaconseil.com/guides/apport-cession-150-0-b-ter
- Assurance-vie luxembourgeoise - www.aellaconseil.com/guides/assurance-vie-luxembourgeoise
- Contrat de capitalisation pour une société - www.aellaconseil.com/guides/contrat-de-capitalisation-societe
- Transmission du patrimoine - www.aellaconseil.com/guides/transmission-patrimoine-donation-succession

Sources et repères de vérification

- [1] DGFiP — Plus-values mobilières et PFU 2026 : https://www.impots.gouv.fr/particulier/questions/jai-realise-une-plus-value-mobiliere-comment-est-elle-imposee
- [2] Code général des impôts, article 150-0 B ter, et loi n° 2026-103 du 19 février 2026 de finances pour 2026, article 11 ; doctrine : BOFiP, BOI-RPPM-PVBMI-30-10-60-20
- [3] AMF — Horizon de placement, diversification et liquidité : https://www.amf-france.org/fr/espace-epargnants/actualites-mises-en-garde/placements-quest-ce-quune-diversification-adequate
- [4] DGFiP — Impôt sur la fortune immobilière : https://www.impots.gouv.fr/particulier/questions/comment-declarer-limpot-sur-la-fortune-immobiliere-ifi

Informations arrêtées au 5 novembre 2026. Les dispositions applicables à toute opération, en particulier celles issues de projets de loi non encore adoptés, doivent être contrôlées à sa date de réalisation. Les calculs présentés sont illustratifs.

En pratique : comprendre, documenter, décider

Les décisions de cession, d'apport, de distribution, de donation et de structuration doivent être coordonnées avec les professionnels compétents. Les caractéristiques des produits, les conditions contractuelles, les frais et les conséquences fiscales doivent être examinés avant toute souscription.

> **NOTRE PREMIER ÉCHANGE, CONCRÈTEMENT**
> Appréhender votre projet de cession, ou la cession déjà réalisée, de votre entreprise, évoquer les pistes s'ouvrant à vous, poser les bases de la préparation de votre projet de vie futur et des revenus à dégager. L'analyse prend en compte vos objectifs, votre trésorerie et l'ensemble de votre fiscalité. Les questions complexes sont examinées en coordination avec votre expert-comptable ou votre avocat fiscaliste.

Au plaisir d'échanger avec vous.



Philippe ISNARD

Aella CONSEIL — Cabinet de conseil en gestion de patrimoine, Paris
06 28 50 69 47 · philippe.isnard@aellaconseil.com
www.aellaconseil.com

Conseiller en Investissements Financiers, membre de l'ANACOFI-CIF, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers. Courtier en assurance, membre de l'ANACOFI-Courtage. ORIAS n° 10 056 683. Ce document fournit une information générale sur l'après-cession de votre entreprise à la date du 5 novembre 2026. Les exemples sont simplifiés. Il ne constitue ni une consultation juridique, fiscale ou comptable, ni une recommandation personnalisée d'investissement. Chaque situation doit faire l'objet d'une analyse individualisée par les professionnels habilités. Guide Aella CONSEIL - édition du 5 novembre 2026.