

LIVRE BLANC · ÉDITION 2026

Le Guide Complet du Cash Out

*Tout ce qu'un entrepreneur aurait aimé savoir avant, pendant et
après la cession de son entreprise*

CABINET ÉPARGNE PLURIELLE

Alexandre Juvé · MonCashOut

ÉPARGNE PLURIELLE

Gestion de Patrimoine · Family Office · Assurance Vie Luxembourg

LIVRE BLANC

Le Guide Complet du Cash Out

Tout ce qu'un entrepreneur aurait aimé savoir

avant, pendant et après la cession de son entreprise

Inspiré de plus de 140 témoignages d'entrepreneurs

issus du podcast Cash Out — M&A : Les coulisses de leur Exit

Édition 2026

Sommaire

Préface

« Vendre sa boîte, c'est un peu comme sauter d'un avion. On peut se préparer, vérifier son parachute, mais le moment où on saute, on est seul. » — Sacha Doliner, co-animateur de Cash Out

Vous êtes chef d'entreprise. Vous avez bâti, souvent pendant des années, parfois des décennies, une société qui porte votre empreinte. Et aujourd'hui, pour la première fois ou non, la question se pose : faut-il vendre ? Quand ? Comment ? Et surtout : qu'est-ce qui vient après ?

Ce livre blanc est né d'un constat simple : les entrepreneurs qui cèdent leur entreprise affrontent l'un des moments les plus déterminants de leur vie — financièrement, juridiquement, fiscalement, mais aussi humainement — et pourtant, la plupart s'y engagent sans mode d'emploi.

En écoutant les plus de 140 épisodes du podcast Cash Out, animé par Thomas Benzazon et Sacha Doliner, une évidence s'est imposée : chaque cession est unique, mais les pièges, les regrets et les réussites suivent des schémas remarquablement similaires. De PayPlug à Alltricks, de Meilleurtaux à MinuteBuzz, de Talentsoft à Vau-ban, chaque fondateur livre un morceau de vérité que les manuels ne racontent jamais.

Chez Épargne Plurielle, nous accompagnons chaque jour des dirigeants dans cette transition majeure. Notre métier, c'est d'être le partenaire de confiance qui transforme le produit d'une vie de travail en un patrimoine pérenne, structuré et optimisé. Ce guide est notre façon de vous transmettre, en un seul document, tout ce que nous aurions aimé que chaque client sache avant de nous rencontrer.

Bonne lecture, et surtout : prenez votre temps. La cession est un marathon, pas un sprint.

Alexandre Juvé — Épargne Plurielle

PARTIE I — AVANT LA CESSION : SE PRÉPARER VRAIMENT

La cession d'une entreprise ne commence pas le jour où un acquéreur frappe à la porte. Elle se prépare des mois, voire des années en amont. Les entrepreneurs qui témoignent dans Cash Out sont unanimes : ceux qui ont anticipé s'en sortent mieux — financièrement et émotionnellement.

Chapitre 1 — Quand est-ce le bon moment pour vendre ?

C'est la question que chaque entrepreneur se pose, souvent trop tard. Pourtant, le timing est déterminant : il conditionne la valorisation, la qualité des acquéreurs potentiels et votre propre capacité à négocier sereinement.

Les signaux qui indiquent qu'il est temps

Plusieurs épisodes de Cash Out révèlent des moments-clés où les fondateurs ont compris qu'il fallait céder :

- Votre marché atteint un pic de consolidation et les multiples de valorisation sont élevés. Gary Anssens (All-tricks) a vendu à Decathlon au moment idéal du marché e-commerce.
- Vous recevez des approches non sollicitées de fonds ou d'industriels. C'est souvent le signal que votre entreprise a atteint une taille critique intéressante.
- Vous ressentez une fatigue profonde, un désalignement entre vos ambitions personnelles et les besoins de l'entreprise. Plusieurs fondateurs, comme Marjolaine Grondin, témoignent de ce décalage.
- Le marché se transforme et nécessite des investissements que vous ne pouvez ou ne souhaitez pas porter seul.
- Vous avez atteint un palier où la croissance exige un changement d'échelle (internationalisation, recrutement massif) qui ne vous correspond plus.

Vendre au bon moment vs. vendre sous pression

L'expérience de Georges Lotigier (Vade, cédée pour 250 M€ à Hornetsecurity) illustre parfaitement ce principe : un procès aux États-Unis a failli faire capoter la vente. Vendre dans l'urgence — burn-out, difficultés financières, conflit d'associés — réduit considérablement votre pouvoir de négociation. L'idéal est de céder quand tout va bien, quand vous êtes en position de force.

« On ne vend pas parce qu'on doit. On vend parce qu'on peut. » — Conseil récurrent dans Cash Out

La question de la maturité personnelle

Antoine Grimaud (PayPlug) témoigne qu'il est toujours capitaine de son navire neuf ans après la cession. Pour d'autres, la vente est une libération. Il n'y a pas de bonne réponse universelle, mais il est capital de se poser la question sincèrement : êtes-vous prêt à être autre chose que le fondateur de votre entreprise ?

Chapitre 2 — Préparer son entreprise à la vente

Rendre l'entreprise « vendable »

Une entreprise vendable est une entreprise qui peut fonctionner sans son fondateur. C'est le paradoxe que vivent beaucoup de dirigeants : plus ils sont indispensables, moins leur entreprise a de valeur pour un acquéreur.

- Structurer le management : mettre en place une équipe dirigeante autonome, capable de piloter l'entreprise après votre départ.
- Documenter les process : les acquéreurs veulent acheter un système, pas une personne.
- Assainir les comptes : réintégrer les avantages en nature, clarifier les flux intra-groupe, présenter des comptes lisibles.
- Sécuriser la propriété intellectuelle et les contrats clients.
- Réduire la dépendance aux clients majeurs : un portefeuille diversifié rassure.

Les erreurs classiques de préparation

Jean-Michel Cochet (LBO à plusieurs millions, épisode 112) rappelle que la préparation fiscale et juridique doit commencer au minimum 18 à 24 mois avant la cession envisagée. Parmi les erreurs les plus fréquentes signalées dans le podcast :

- Ne pas anticiper la structuration patrimoniale (holding, apport-cession) avant l'opération.
- Sous-estimer la durée du processus de cession (6 à 18 mois en moyenne).
- Négliger la confidentialité : une fuite d'information peut déstabiliser les équipes, les clients et les fournisseurs.
- Ne pas s'entourer assez tôt de conseils spécialisés (avocat M&A, conseil en gestion de patrimoine, banquier d'affaires).

Chapitre 3 — Constituer son équipe de conseil

La cession est un sport d'équipe. Aucun entrepreneur ne devrait la mener seul, même si Robin Monnier (Zenfirst, épisode 110) témoigne de la difficulté d'être « seul maître à bord ».

Les intervenants clés

Banquier d'affaires / conseil M&A	Identifier les acquéreurs, structurer le deal, négocier	12-24 mois avant
Avocat M&A	Rédiger et négocier la LOI, la GAP, les clauses	Dès les premières marques d'intérêt
Expert-comptable / auditeur	Préparer la data room, auditer les comptes	12-18 mois avant
Conseil en gestion de patrimoine	Structurer la réception du prix, optimiser la fiscalité	18-24 mois avant
Notaire	Donations, pacte Dutreil, régime matrimonial	12-24 mois avant
Coach / psychologue	Gérer la transition identitaire	Dès que le projet se concrétise

L'erreur la plus fréquente est de consulter son conseiller en gestion de patrimoine après la cession. À ce moment-là, les leviers d'optimisation fiscale sont considérablement réduits. Chez Épargne Plurielle, nous intervenons idéalement 18 à 24 mois avant la cession pour structurer le schéma le plus efficace.

Chapitre 4 — Comprendre les différents types d'acquéreurs

Tous les acquéreurs ne se valent pas, et le choix de votre contrepartie aura un impact majeur sur le prix, les conditions et votre vie après la cession. Le podcast Cash Out offre un panorama complet des scénarios possibles.

L'acquéreur stratégique (industriel)

C'est une entreprise de votre secteur ou d'un secteur connexe qui achète pour des synergies. Exemples issus du podcast : Jean-Michel Karam cession à Unilever, David Sitbon (Bonzai Digital) cession à TF1, Gary Anssens (All-tricks) cession à Decathlon.

- Avantage : les multiples de valorisation sont souvent plus élevés car l'acquéreur valorise les synergies.
- Inconvénient : intégration souvent lourde, risque de « clash culturel ». Julien Van Hoeylandt (Quatre Épingles) raconte dans l'épisode 109 le choc des cultures post-cession avec un géant familial.

Le fonds d'investissement (LBO)

Un fonds de private equity achète avec effet de levier, souvent en conservant le fondateur aux commandes. Andrea Bensaïd (Eskimoz, épisode 98) montre comment un LBO permet de rester maître de ses ambitions européennes tout en sécurisant une partie de son patrimoine.

- **Avantage** : vous restez aux commandes, vous participez à la création de valeur future, vous faites un « cash out partiel ».
- **Inconvénient** : le rythme imposé par le fonds est soutenu, avec des objectifs de sortie à 3-7 ans.

La cession à un compétiteur

Benoît Grassin (MonDocteur, épisode 114) a vendu à son « meilleur ennemi » pour créer un leader européen de l'e-santé. Cette option peut générer les meilleures valorisations mais demande un estomac solide sur le plan émotionnel.

Le management buy-out (MBO)

Vendre à votre équipe dirigeante est une option souvent négligée. Elle protège la culture d'entreprise et les emplois, mais la capacité de financement est généralement plus limitée.

Le rachat par le fondateur lui-même

Guillaume de Kergariou (Needhelp, épisode 89) a vécu une aventure exceptionnelle : vendeur puis racheteur de sa propre boîte auprès de Kingfisher. Cela prouve que la cession n'est pas toujours un point final.

PARTIE II — PENDANT LA CESSION : NAVIGUER DANS LA TEMPÊTE

Chapitre 5 — Le processus de cession pas à pas

Le processus de cession est un véritable marathon juridique et émotionnel. Voici les grandes étapes que traverse chaque entrepreneur, telles que décrites au fil des épisodes de Cash Out.

Étape 1 : Le teasing et la mise en marché

Votre conseil M&A prépare un « teaser » anonyme puis un mémorandum d'information (info memo) détaillé. L'objectif est de susciter l'intérêt de plusieurs acquéreurs potentiels pour créer une dynamique compétitive. La confidentialité est cruciale à ce stade.

Étape 2 : Les lettres d'intention (LOI)

Les acquéreurs intéressés soumettent une lettre d'intention. Ce document, bien que généralement non engageant sur le prix, fixe le cadre de la négociation. Ulric Musset (Vauban, épisode 31) a annulé une levée de fonds pour accepter une offre de Carta à un moment-clé.

Points de vigilance dans la LOI :

- Le prix et ses composantes (fixe, complément de prix, earn-out).
- Le périmètre de la due diligence et sa durée.
- Les conditions suspensives (financement, autorisations réglementaires).
- La clause d'exclusivité et sa durée.
- Le sort des dirigeants et des salariés après la cession.

Étape 3 : La due diligence

C'est la phase d'audit approfondi où l'acquéreur passe votre entreprise au peigne fin : comptes, contrats, propriété intellectuelle, ressources humaines, conformité, contentieux. Cette phase dure typiquement 2 à 4 mois et est extrêmement consommatrice d'énergie pour le dirigeant.

Conseil pratique : préparez votre data room très en amont. Les entrepreneurs qui témoignent dans le podcast sont unanimes : une data room bien préparée accélère le processus et renforce la confiance de l'acquéreur.

Étape 4 : La négociation du SPA

Le Share Purchase Agreement (SPA) ou contrat de cession est le document juridique définitif. C'est là que se jouent les détails qui font la différence : garantie d'actif et de passif (GAP), clauses de non-concurrence, modalités de paiement, ajustements de prix.

Mickaël Froger (Lengow, épisode 51) raconte une « cession au pied du sapin », signée en décembre avec Marlin Equity Partners, preuve que les délais sont rarement maîtrisés.

Étape 5 : Le closing

Marie Sermadiras (ZenSoon, épisode 94) décrit « une nuit pour conclure le deal d'une vie » avec Treatwell. Le closing peut être un moment de grande intensité émotionnelle. C'est le moment où les fonds sont transférés et où vous n'êtes plus, juridiquement, le propriétaire de votre entreprise.

Chapitre 6 — L'art de la négociation

« On a signé à 3h du matin, et j'ai été viré 3 mois avant la fin. » — Maxime Barbier, fondateur de MinuteBuzz

La négociation d'une cession n'a rien à voir avec les négociations commerciales classiques. Les enjeux sont existentiels, les émotions à fleur de peau, et les intervenants multiples.

Le prix n'est pas tout

Les entrepreneurs de Cash Out insistent tous sur ce point : ne vous focalisez pas uniquement sur le prix d'acquisition. Les conditions de la cession comptent autant, sinon plus :

- Structure du paiement : cash à la signature vs. paiements échelonnés vs. earn-out.
- L'earn-out (complément de prix) : lié à des objectifs futurs, il représente un risque réel. Si les objectifs ne sont pas atteints, une partie significative du prix peut être perdue.
- La garantie d'actif et de passif (GAP) : son montant, sa durée et ses conditions de mise en jeu peuvent considérablement réduire le prix net perçu.
- Les conditions de départ du fondateur : durée d'accompagnement, clause de non-concurrence, rôle post-cession.

Quand la négociation échoue

Sébastien Béquart (Gymlib, épisode 59) a vécu deux cessions avortées avant que la troisième soit la bonne avec eGym. Marjolaine Grondin (épisode 111) témoigne de ce qui se passe quand « tout s'effondre après un an de négo ». Hervé Bloch (Digilinx, épisode 28) raconte comment une situation familiale a failli torpiller le deal la veille de la signature.

Leçon clé : toujours avoir un « plan B ». Ne pas mettre tous ses œufs dans le panier d'un seul acquéreur, et ne jamais donner l'impression d'être dans l'urgence.

La confidentialité, un enjeu vital

La fuite d'information sur un projet de cession peut avoir des conséquences désastreuses : départ de collaborateurs clés, perte de clients, dégradation de la relation avec les fournisseurs. Plusieurs entrepreneurs du podcast soulignent l'importance de limiter le cercle de personnes informées au strict minimum.

Chapitre 7 — Valorisation : combien vaut vraiment votre entreprise ?

La question de la valorisation est centrale, et pourtant elle reste l'une des plus mal comprises. La valeur de votre entreprise dépend de multiples facteurs, et il existe un écart significatif entre valeur et prix.

Les méthodes de valorisation

- Multiples de résultats (EBITDA, EBIT) : la méthode la plus répandue. Les multiples varient de 4x à 15x+ selon le secteur, la taille et la croissance.
- Multiples de chiffre d'affaires : fréquents dans la tech et le SaaS, où la récurrence du revenu justifie des multiples élevés.
- DCF (Discounted Cash Flows) : projection des flux de trésorerie futurs actualisés. Plus théorique mais utile pour les entreprises en forte croissance.
- Valorisation par les comparables : analyse des transactions récentes dans votre secteur.

Ce qui fait monter (ou baisser) le prix

Croissance forte et régulière	Dépendance au fondateur
Récurrence du chiffre d'affaires	Concentration clients
Équipe dirigeante autonome	Comptes non audités
Propriété intellectuelle solide	Contentieux en cours
Barrières à l'entrée élevées	Marché en déclin
Position de leader	Technologie obsolète
Synergies identifiées pour l'acquéreur	Earn-out prépondérant

William Boiché (épisode 103) confie avoir douté dans sa chambre d'ado le jour de vendre à Google. La valorisation révèle aussi des doutes intimes : est-ce que ça vaut vraiment tout ça ? La réponse est oui, si la préparation a été bien faite.

PARTIE III — LA FISCALITÉ DE LA CESSION : L'ENJEU DÉTERMINANT

La fiscalité est le domaine où les regrets post-cession sont les plus fréquents et les plus coûteux. Des centaines de milliers d'euros, parfois des millions, peuvent être économisés avec une structuration anticipée.

Chapitre 8 — Le régime fiscal de droit commun

En l'absence de toute optimisation, la plus-value de cession est imposée au Prélèvement Forfaitaire Unique (PFU), communément appelé « flat tax ».

La flat tax en 2026

Taux global : 31,4 % (12,8 % d'impôt sur le revenu + 18,6 % de prélèvements sociaux incluant la hausse de CSG 2026)

Option barème progressif : Possible si plus favorable, avec abattement pour durée de détention (50 % après 2 ans, 65 % après 8 ans) pour les titres acquis avant 2018

Surtaxe hauts revenus : 3 % au-delà de 250 000 € de revenu fiscal (4 % au-delà de 500 000 €) — la CEHR

Concrètement, pour un entrepreneur qui cède sa société avec une plus-value de 5 millions d'euros, la facture fiscale en droit commun dépasse 1,7 million d'euros. D'où l'importance capitale des mécanismes d'optimisation.

L'abattement dirigeant retraite (article 150-0 D ter)

Cet abattement fixe de 500 000 € sur la plus-value est réservé aux dirigeants qui cèdent leur entreprise dans le cadre d'un départ à la retraite. Il a été prolongé jusqu'au 31 décembre 2031. Conditions principales : avoir exercé des fonctions de direction pendant au moins 5 ans, détenir au moins 25 % des droits de vote, et faire valoir ses droits à la retraite dans les 24 mois entourant la cession.

Chapitre 9 — L'apport-cession (article 150-0 B ter) : le levier majeur

« L'apport-cession, c'est le premier réflexe qu'un entrepreneur devrait avoir quand il pense à vendre. » — Principe récurrent chez les conseillers en gestion de patrimoine

Le mécanisme en détail

L'apport-cession consiste à apporter vos titres à une société holding que vous contrôlez, avant la cession. La plus-value d'apport est placée en report d'imposition. Lors de la vente par la holding, ce report est maintenu à condition de réinvestir au moins 70 % du produit de cession dans des activités éligibles dans un délai de 3 ans (depuis la Loi de Finances 2026).

Les conditions à respecter

- L'apport doit être réalisé au profit d'une société soumise à l'IS contrôlée par l'apporteur.
- Le emploi de 70 % du produit de cession doit être effectué dans un délai de 3 ans.
- Les investissements éligibles : acquisition ou création d'une activité commerciale, industrielle, artisanale, agricole ou libérale.
- Le emploi dans des activités de gestion de portefeuille, de location ou purement passives n'est PAS éligible.
- L'investissement dans des fonds (FCPR, FPCI) est éligible sous conditions strictes.

Exemple chiffré

Plus-value de cession	5 000 000 €	5 000 000 €
Impôt immédiat (PFU 31,4 %)	1 570 000 €	0 € (report)
CEHR (estimation)	130 000 €	0 €
Montant disponible pour investir	3 300 000 €	5 000 000 €
Obligation de emploi (70 %)	—	3 500 000 €
Somme librement disponible	3 300 000 €	1 500 000 €

L'avantage est considérable : vous disposez de la totalité du capital pour le faire fructifier, au lieu de verser immédiatement près d'un tiers à l'État. Le report n'est pas une exonération, mais le différer permet de créer de la valeur avec l'intégralité de votre capital.

Les pièges de l'apport-cession

L'administration fiscale est de plus en plus vigilante sur les schémas d'apport-cession. Plusieurs points de risque :

- L'apport doit être réalisé avant que le processus de cession ne soit trop avancé (pas de LOI signée, idéalement avant même les premiers contacts formels).
- La valorisation des titres apportés fait l'objet d'un contrôle strict. Toute sous-évaluation sera requalifiée.
- Le emploi doit être réel et dans des activités éligibles. Les montages artificiels sont sanctionnés.
- En cas de cession des titres de la holding dans les 3 ans suivant l'apport sans emploi suffisant, le report tombe et l'impôt est dû immédiatement.

Chapitre 10 — Le Pacte Dutreil : transmettre plutôt que vendre

Si votre projet n'est pas de vendre à un tiers mais de transmettre à vos enfants ou à votre famille, le Pacte Dutreil est l'outil fiscal le plus puissant à votre disposition.

Principe et avantage

Le Pacte Dutreil permet de bénéficier d'une exonération de 75 % de la valeur des titres transmis au titre des droits de mutation (donation ou succession). Concrètement, la base taxable est réduite à 25 % de la valeur de l'entreprise. Combiné à une donation en pleine propriété ou en démembrement, l'économie fiscale peut être considérable.

Conditions principales

- Un engagement collectif de conservation des titres par au moins 34 % des associés (20 % pour les sociétés cotées) pendant au moins 2 ans.
- Un engagement individuel de conservation par le bénéficiaire de la transmission pendant 4 ans supplémentaires.
- L'un des signataires doit exercer une fonction de direction effective pendant la durée de l'engagement collectif et les 3 ans suivant la transmission.

Dutreil et cession : la combinaison gagnante

Il est possible de combiner un Pacte Dutreil (pour transmettre une partie des titres aux enfants en franchise quasi totale de droits) et une cession du solde à un tiers (via apport-cession pour optimiser la fiscalité de la plus-value). Cette stratégie nécessite une planification rigoureuse et un accompagnement expert.

Chapitre 11 — La holding patrimoniale : votre vaisseau après la cession

La holding patrimoniale est l'outil central de la structuration post-cession. C'est la société qui reçoit le produit de la vente et à partir de laquelle vous gèrerez votre patrimoine.

Les avantages fiscaux de la holding

- Régime mère-fille : exonération de 95 % sur les dividendes reçus de filiales (seule une quote-part de 5 % est réintégrée).
- Plus-values sur titres de participation : exonération de 88 % pour les titres détenus depuis plus de 2 ans (niche des plus-values long terme).
- Déductibilité des intérêts d'emprunt pour les acquisitions de participations.
- Centralisation de la trésorerie : vous pouvez réinvestir immédiatement sans taxation supplémentaire.

La holding comme outil de gouvernance familiale

Au-delà de la fiscalité, la holding est un formidable outil de gouvernance : elle permet d'organiser la transmission progressive aux héritiers, de séparer le pouvoir de décision de la détention économique (via le démembrement de parts), et de centraliser la gestion d'un patrimoine diversifié (immobilier, financier, participatif).

PARTIE IV — L'ASSURANCE VIE AU LUXEMBOURG : LE COFFRE-FORT DE VOTRE PATRIMOINE

L'assurance vie luxembourgeoise est l'un des outils les plus puissants et les moins bien compris de la gestion de patrimoine. Chez Épargne Plurielle, c'est l'une de nos spécialités, et nous constatons qu'elle répond parfaitement aux besoins des entrepreneurs post-cession.

Chapitre 12 — Pourquoi le Luxembourg ?

Le triangle de sécurité

Le Luxembourg offre un cadre de protection unique en Europe pour les souscripteurs d'assurance vie, grâce au « triangle de sécurité » :

- Les actifs des souscripteurs sont déposés auprès d'une banque dépositaire agréée, séparée de la compagnie d'assurance.
- Le Commissariat aux Assurances (CAA) supervise et contrôle les compagnies d'assurance.
- En cas de défaillance de l'assureur, les souscripteurs sont créanciers de premier rang (super-privilège), avant même l'État luxembourgeois.

Le super-privilège : une protection sans équivalent

En France, le Fonds de Garantie des Assurances de Personnes (FGAP) garantit les contrats à hauteur de 70 000 € par assuré et par compagnie. Au Luxembourg, il n'y a pas de plafond : c'est l'intégralité de vos avoirs qui bénéficie du super-privilège. Pour un entrepreneur qui place plusieurs millions d'euros, la différence est cruciale.

L'exemption de la loi Sapin II

La loi Sapin II, adoptée en France en 2016, permet au Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF) de bloquer temporairement les rachats sur les contrats d'assurance vie français en cas de crise systémique. Les contrats luxembourgeois n'y sont pas soumis, ce qui garantit la liquidité de vos avoirs en toute circonstance.

Chapitre 13 — Les atouts spécifiques pour l'entrepreneur post-cession

L'apport de titres vifs

Spécificité majeure du contrat luxembourgeois : vous pouvez y loger des titres vifs (actions, parts de société, participations non cotées). Pour un entrepreneur qui conserve des participations dans d'autres sociétés ou qui

réinvestit dans des startups, c'est un avantage considérable. Les dividendes et plus-values sont capitalisés dans le contrat sans fiscalité intermédiaire.

La diversification multi-devises

Les contrats luxembourgeois permettent d'investir en euros, dollars, livres sterling, francs suisses, yens. Pour un entrepreneur ayant une vision internationale ou souhaitant diversifier son risque de change, c'est un atout majeur.

Les Fonds Internes Dédiés (FID) et Fonds d'Assurance Spécialisés (FAS)

Au-delà d'un certain seuil d'investissement (généralement 250 000 € pour un FID, 1 250 000 € pour un FAS), le contrat luxembourgeois offre une gestion sur mesure :

- FID (Fonds Interne Dédié) : un portefeuille géré de manière discrétionnaire par un gérant de votre choix, dans le cadre du contrat.
- FAS (Fonds d'Assurance Spécialisé) : un portefeuille géré avec une liberté d'investissement encore plus large, incluant private equity, immobilier, actifs non cotés.
- Contrats de capitalisation : solution pour loger les avoirs d'une personne morale (votre holding) dans un cadre luxembourgeois.

La portabilité internationale

Si vous envisagez une expatriation (temporaire ou définitive), le contrat luxembourgeois s'adapte à votre nouveau pays de résidence fiscale. Sa neutralité fiscale intrinsèque le rend compatible avec la plupart des conventions fiscales internationales. C'est un avantage déterminant pour les entrepreneurs qui envisagent de vivre à l'étranger après leur cession.

Chapitre 14 — Assurance vie française vs. luxembourgeoise : le comparatif

Protection des avoirs	FGAP : 70 000 € / assuré	Super-privilège : illimité
Loi Sapin II	Applicable	Non applicable
Titres vifs	Non (sauf exceptions)	Oui
Multi-devises	Non	Oui (EUR, USD, GBP, CHF, JPY)
FID / Gestion dédiée	Limité	Large gamme dès 250 K€
Fiscalité pour résident français	Identique	Identique
Portabilité internationale	Limitée	Excellente
Choix de banques dépositaires	Imposé par l'assureur	Libre choix parmi banques agréées
Ticket d'entrée	Dès quelques centaines d'euros	Généralement 250 000 €+

Pour un entrepreneur qui cède sa société et dispose de plusieurs centaines de milliers ou de plusieurs millions d'euros à placer, le contrat luxembourgeois est généralement la solution la plus adaptée. Il combine protection maximale, flexibilité d'investissement et portabilité internationale.

PARTIE V — APRÈS LA CESSION : STRUCTURER SON PATRIMOINE

Chapitre 15 — Les premiers jours après le closing

« Le jour où l'argent arrive sur le compte, on croit que tout est fini. En réalité, tout commence. » — Leçon récurrente du podcast Cash Out

Les réflexes immédiats

Les 12 à 24 premiers mois après la cession sont déterminants pour la structuration de votre patrimoine. Voici les réflexes à adopter immédiatement :

- Ne rien faire dans l'urgence : résistez à la tentation d'investir immédiatement. Placez les fonds en sécurité (fonds en euros, comptes à terme) le temps de structurer votre stratégie.
- Constituer une réserve de liquidité : gardez 12 à 24 mois de train de vie en liquidités immédiatement disponibles.
- Rencontrer votre conseil en gestion de patrimoine pour définir votre stratégie globale.
- Faire le point sur votre situation matrimoniale : le régime matrimonial a un impact direct sur la protection et la transmission de votre patrimoine.
- Anticiper les échéances fiscales : l'acompte d'impôt sur les plus-values, les prélèvements sociaux, la CEHR.

L'erreur la plus coûteuse : l'investissement précipité

Baptiste Hamain (Fizzer, épisode 25) a fait le choix de tout réinvestir dans sa nouvelle boîte. C'est un choix courageux, mais qui n'est pas adapté à tous. Plusieurs entrepreneurs du podcast témoignent de placements désastreux réalisés dans l'euphorie post-cession : immobilier surcoté, startups de copains, crypto-monnaies sans analyse.

Règle d'or : prenez 6 mois pour définir votre allocation d'actifs avec un professionnel avant de déployer votre capital.

Chapitre 16 — L'allocation d'actifs post-cession

La structuration de votre patrimoine après la cession doit répondre à trois objectifs fondamentaux : sécuriser, faire croître et transmettre.

La répartition type

Sécurité	20-30 %	Protéger le capital	Fonds euros, obligations, comptes à terme
Rendement	30-40 %	Générer des revenus	Immobilier (SCPI, direct), obligations corporate
Croissance	20-30 %	Valoriser le capital	Actions, private equity, fonds de emploi
Conviction	10-20 %	Investissements personnels	Business angels, startups, projets entrepreneuriaux
Liquidité	5-10 %	Disponibilité immédiate	Comptes courants, livrets

Cette répartition n'est bien sûr qu'indicative et doit être adaptée à votre situation personnelle, votre âge, vos objectifs de vie et votre tolérance au risque.

Le emploi dans le cadre du 150-0 B ter

Si vous avez réalisé un apport-cession, 70 % du produit de cession doit être réinvesti dans des activités éligibles. C'est une contrainte, mais aussi une opportunité de déployer votre capital de manière structurée :

- Investissement dans des PME/ETI opérationnelles.
- Souscription à des fonds de private equity (FCPR, FPCI) éligibles au emploi.
- Création d'une nouvelle activité éligible.
- Acquisition d'une entreprise existante.

Épargne Plurielle vous accompagne dans l'identification et la sélection de véhicules de emploi adaptés à votre profil et à vos objectifs.

Chapitre 17 — Immobilier, private equity et diversification

L'immobilier : le réflexe français

L'immobilier reste le placement préféré des Français, et les entrepreneurs post-cession ne font pas exception. Cependant, le contexte a évolué et une approche plus sophistiquée s'impose :

- Immobilier direct : résidence principale, investissement locatif, immobilier professionnel. Attention à la concentration du risque.
- SCPI (Sociétés Civiles de Placement Immobilier) : diversification géographique et sectorielle, gestion déléguée. Peuvent être logées dans un contrat d'assurance vie.
- OPCI et fonds immobiliers : pour une approche plus diversifiée.

- Club deals immobiliers : investissements en groupe dans des actifs premium.

Le private equity : investir comme un professionnel

Le private equity est naturel pour un entrepreneur : investir dans d'autres entreprises en capitalisant sur votre expérience. Plusieurs formats sont accessibles :

- Business angel : investir directement dans des startups. Baptiste Hamain (Fizzer) a réinvesti massivement après sa cession.
- Fonds de private equity (FCPR, FPCI) : gestion professionnelle, diversification, mais tickets d'entrée élevés et liquidité limitée.
- Co-investissement aux côtés de fonds : accès à des deals premium avec un alignement d'intérêts.

La diversification internationale

Ne concentrez pas votre patrimoine en France. La diversification géographique est un principe fondamental : marchés actions mondiaux, immobilier international, multi-devises via l'assurance vie luxembourgeoise. C'est exactement le type de stratégie que nous construisons avec nos clients chez Épargne Plurielle.

PARTIE VI — L'APRÈS-CESSION : LE DÉFI HUMAIN

C'est peut-être la partie la plus importante de ce livre blanc, et la plus négligée. Les épisodes de Cash Out révèlent une réalité que les tableaux Excel ne montrent pas : la cession est une épreuve humaine profonde.

Chapitre 18 — Le deuil de l'entrepreneur

« *J'ai mis des années à comprendre que je n'étais plus le fondateur de ma boîte. Et que c'était OK.* » — Témoignage récurrent dans Cash Out

La perte d'identité

Quand vous êtes entrepreneur, votre entreprise est souvent une extension de vous-même. Elle porte votre nom, votre vision, votre énergie. La vendre, c'est accepter de se séparer d'une partie de soi. Plusieurs invités de Cash Out décrivent une dépression post-cession parfois sévère, qui peut durer des mois voire des années.

Les symptômes sont classiques : perte de sens, difficulté à se lever le matin, sentiment d'inutilité, difficultés relationnelles. Ce n'est pas de la faiblesse, c'est une réaction humaine normale face à un changement existentiel majeur.

Le syndrome du « jour d'après »

Alexandre Pachulski (Talentsoft, cession à Cegid pour près de 500 M€, épisode 30) parle d'« une forme de petit miracle dans une vente ». Mais le miracle a un prix émotionnel. Le lendemain du closing, vous vous réveillez riche, mais sans rôle, sans équipe à manager, sans problèmes à résoudre. Pour un esprit entrepreneurial, c'est un vide vertigineux.

Conseils des entrepreneurs de Cash Out

- Préparez votre « après » avant la cession : projets personnels, engagements associatifs, nouveaux défis.
- Acceptez de prendre une pause : 6 mois à 1 an de transition est non seulement normal, mais recommandé.
- Entourez-vous : coach, psychologue, pairs entrepreneurs ayant vécu la même expérience.
- Ne vous précipitez pas dans un nouveau projet entrepreneurial pour combler le vide.
- Parlez-en : la solitude post-cession est le piège le plus dangereux.

Chapitre 19 — Le burn-out post-cession

Environ 30 % des entrepreneurs traversent un épisode de burn-out au cours de leur carrière. Paradoxalement, le burn-out peut survenir après la cession, au moment où la pression retombe et où le corps et l'esprit rattrapent des années de surmenage.

Les signaux d'alerte

- Épuisement physique et émotionnel persistant malgré le repos.
- Perte d'intérêt pour les activités qui vous passionnaient.
- Irritabilité accrue, tensions familiales.
- Difficultés de concentration, brouillard mental.
- Sentiment de vide ou d'absurdité.

La dimension familiale

La cession impacte toute la famille. Le conjoint, les enfants, les proches doivent aussi s'adapter à ce changement. L'arrivée soudaine d'un capital important peut créer des tensions, des jalousies, des sollicitations non désirées. Hervé Bloch (Digilinx, épisode 28) témoigne de la manière dont sa situation personnelle a failli torpiller son deal.

Notre conseil : impliquez votre conjoint dans la réflexion patrimoniale dès le départ. C'est un projet de vie commun, pas seulement une opération financière.

Chapitre 20 — La période de transition post-cession

L'accompagnement post-deal

La plupart des cessions prévoient une période d'accompagnement du fondateur (6 mois à 3 ans). Cette période est souvent la plus compliquée à vivre : vous êtes encore là, mais ce n'est plus votre entreprise. Maxime Barbier (MinuteBuzz, épisode 92) a été « viré 3 mois avant la fin » de sa période d'accompagnement chez TF1.

Naviguer entre deux mondes

Pendant cette transition, vous devez gérer un double défi : rester engagé professionnellement dans l'entreprise cédée tout en commençant à construire votre nouvelle vie. C'est un exercice d'équilibriste que plusieurs invités du podcast décrivent comme l'épreuve la plus difficile de tout le processus.

Le clash des cultures

Julien Van Hoeylandt (Quatre Épingles, épisode 109) raconte le choc entre la culture agile de son entreprise et les process d'un géant familial. Claude Tempe (épisode 95) décrit la transition après une cession au géant indien Tata. Ces témoignages soulignent l'importance de bien évaluer la compatibilité culturelle avec l'acquéreur, surtout si vous restez dans l'entreprise après la cession.

PARTIE VII — LE FAMILY OFFICE : GÉRER SON PATRIMOINE COMME ON GÉRerait SON ENTREPRISE

Chapitre 21 — Qu'est-ce qu'un family office ?

Un family office est une structure dédiée à la gestion globale du patrimoine d'une famille ou d'un individu fortuné. Il coordonne l'ensemble des aspects : investissements, fiscalité, juridique, transmission, philanthropie, concierge.

Pourquoi un family office plutôt qu'un banquier privé ?

La différence fondamentale est l'indépendance. Un banquier privé vend les produits de sa banque. Un family office ou un cabinet indépendant comme Épargne Plurielle sélectionne les meilleurs produits du marché, sans conflit d'intérêts. Pour un entrepreneur habitué à choisir les meilleurs partenaires, c'est une approche naturelle.

Les services d'un family office

- Stratégie d'investissement globale : allocation d'actifs, sélection de gérants, suivi des performances.
- Ingénierie patrimoniale : optimisation fiscale, structuration juridique, régime matrimonial.
- Préparation de la transmission : donations, pacte Dutreil, assurance vie, démembrement.
- Coordination des conseils : avocat, notaire, expert-comptable, assureur.
- Reporting consolidé : vision 360° de votre patrimoine en temps réel.
- Accompagnement des projets de vie : expatriation, philanthropie, investissement d'impact.

Chapitre 22 — L'approche Épargne Plurielle

Chez Épargne Plurielle, nous avons construit notre expertise autour d'une conviction : le chef d'entreprise qui cède sa société a besoin d'un partenaire qui comprend son parcours, ses spécificités et ses ambitions.

Notre spécialisation

Nous nous distinguons par une triple spécialisation :

- Le cash out entrepreneurial : nous comprenons les enjeux spécifiques de la cession d'entreprise parce que c'est notre métier au quotidien.
- L'assurance vie luxembourgeoise : notre expertise technique sur les contrats luxembourgeois nous permet de vous proposer les solutions les plus adaptées et les plus protectrices.
- L'approche family office : nous coordonnons l'ensemble de vos conseils et nous construisons une stratégie patrimoniale globale, pas seulement un placement.

Notre méthodologie

1. Audit patrimonial global : nous analysons votre situation dans sa globalité (actifs, passifs, revenus, charges, régime matrimonial, objectifs).
2. Stratégie de structuration pré-cession : mise en place de la holding, apport-cession, pacte Dutreil le cas échéant.
3. Accompagnement pendant la cession : coordination avec vos autres conseils, anticipation des flux financiers.
4. Déploiement du patrimoine post-cession : allocation d'actifs, sélection de contrats d'assurance vie, emploi 150-0 B ter.
5. Suivi et pilotage dans la durée : reporting régulier, ajustement de la stratégie, accompagnement des évolutions de vie.

PARTIE VIII — LES LEÇONS DE 140 ÉPISODES DE CASH OUT

Pour conclure ce guide, voici une synthèse des enseignements les plus précieux tirés de plus de 140 épisodes de Cash Out, classés par thème.

Chapitre 23 — Les 20 leçons que tout entrepreneur devrait connaître

Sur la préparation

1. Préparez la cession 18 à 24 mois à l'avance. Les meilleurs deals sont ceux qui ont été anticipés.
2. Rendez-vous dispensable. L'entreprise doit pouvoir vivre sans vous.
3. Structurez votre patrimoine AVANT de vendre. Après, les leviers fiscaux sont réduits.
4. Entourez-vous de vrais experts M&A. Ce n'est pas un job pour votre comptable de famille.

Sur la négociation

1. Le prix n'est qu'une composante du deal. Les conditions, l'earn-out et la GAP comptent autant.
2. Créez de la compétition entre acquéreurs. C'est le meilleur levier de négociation.
3. Ne montrez jamais que vous avez besoin de vendre. La posture de force est déterminante.
4. Protégez la confidentialité à tout prix. Une fuite peut tuer un deal.

Sur la fiscalité et le patrimoine

1. L'apport-cession (150-0 B ter) est le réflexe numéro un.
2. Explorez le Pacte Dutreil si la transmission familiale est envisagée.
3. L'assurance vie luxembourgeoise est l'outil de protection et de croissance idéal pour les patrimoines importants.
4. Ne concentrez pas tout votre patrimoine dans un seul placement. Diversifiez.

Sur l'humain

1. Préparez votre « jour d'après » avant la cession. L'après-vente se construit pendant la vente.
2. Le burn-out post-cession est réel. N'hésitez pas à vous faire accompagner.
3. Impliquez votre conjoint dans la réflexion patrimoniale. C'est un projet de couple.
4. Prenez le temps. Six mois de pause ne sont pas du temps perdu, c'est du temps investi.

Sur la suite

1. Choisissez un partenaire patrimonial indépendant, pas un vendeur de produits bancaires.

2. Gérez votre patrimoine avec la même rigueur que votre entreprise : reporting, KPIs, stratégie.
3. Restez curieux et actif : business angel, mentorat, projets d'impact.
4. La cession n'est pas une fin, c'est le début d'un nouveau chapitre.

Chapitre 24 — Témoignages marquants : ce qu'ils auraient aimé savoir

« Il y a une forme de petit miracle dans une vente. Mais le miracle a un coût émotionnel qu'on sous-estime toujours. » — Alexandre Pachulski — Talentsoft, cédé à Cegid

« J'ai annulé une levée de fonds pour vendre sans négocier. Parfois, la meilleure négociation, c'est de ne pas négocier. » — Ulric Musset — Vauban, cédé à Carta

« Après deux cessions avortées, la troisième était la bonne. La persévérance paie, mais il faut savoir encaisser les échecs. » — Sébastien Béquart — Gymlib, cédé à eGym

« Vendre sa boîte à son meilleur ennemi pour créer un leader européen : il faut mettre son ego de côté. » — Benoît Grassin — MonDocteur

« Parti de rien, j'ai fini par vendre à Decathlon. Le parcours est plus important que la destination. » — Gary Ansens — Alltricks

« Céder et tout réinvestir dans ma nouvelle boîte : c'est un pari, mais c'est mon ADN. » — Baptiste Hamain — Fizzer

Conclusion

La cession d'entreprise est l'un des moments les plus déterminants de la vie d'un entrepreneur. C'est une opération financière, juridique et fiscale d'une complexité considérable, mais c'est avant tout une aventure humaine.

Les plus de 140 épisodes du podcast Cash Out nous enseignent une leçon universelle : il n'existe pas deux cessions identiques, mais les principes fondamentaux sont toujours les mêmes. Anticiper, s'entourer, structurer, protéger, diversifier — et prendre soin de soi et de ses proches.

Chez Épargne Plurielle, nous avons fait de l'accompagnement des chefs d'entreprise en phase de cession notre spécialité. Chaque jour, nous aidons des entrepreneurs à transformer le produit de leur vie de travail en un patrimoine pérenne, structuré et optimisé.

Ce livre blanc n'est qu'une introduction. Chaque situation est unique et mérite un accompagnement personnalisé. Si vous êtes en phase de réflexion, de préparation ou de post-cession, nous serions honorés de vous accompagner dans cette nouvelle étape de votre parcours.

PRENONS RENDEZ-VOUS

Épargne Plurielle

Gestion de Patrimoine · Family Office · Assurance Vie Luxembourg

www.epargneplurielle.fr

contact@epargneplurielle.fr

© Épargne Plurielle 2026 — Tous droits réservés

Ce document est diffusé à titre informatif et ne constitue pas un conseil personnalisé.