

## CESSION D'ENTREPRISE

# Vous cédez votre entreprise.

*Nous sommes professionnels partout — sauf dans ce que l'opération réveille en nous.*

On parle de prix, de montage, de clauses. On mobilise les meilleurs conseils. On prépare chaque détail. On fait l'impasse sur une seule chose.

Ce que vous vivez intérieurement ne suit pas le calendrier de l'opération — c'est là avant la signature, pendant, et bien après le closing, souvent sans que vous puissiez le nommer. Et pourtant cela impacte vos décisions, vos positions dans la négociation, votre capacité à aller au bout.

CE QUE VOUS TRAVERSEZ

*Perte · Deuil · Identité · Après · Valeur · Séparation · Reconnaissance*

## Ce que peu de gens anticipent

Vous avez construit quelque chose pendant des années, vous avez investi une grande partie de vous dans votre entreprise. Elle est une partie de vous. Vous y avez laissé du temps, de l'énergie, parfois de votre santé. Vous vous êtes défini à travers elle — dans le regard des autres et dans le vôtre. Céder, c'est se séparer de tout ça. Pas seulement d'un actif. D'une partie de ce que vous êtes. Et cette séparation ne commence pas le jour de la signature.

## 3 SITUATIONS CLASSIQUES

01

**LA CESSION CHOISIE**

Vous avez décidé, vous avancez. Et pourtant quelque chose résiste — sans que vous sachiez toujours pourquoi.

02

**LA CESSION SOUS CONTRAINTE**

L'âge, la santé, le contexte. À la charge émotionnelle normale s'ajoute la résignation, la perte de contrôle.

03

**LA CESSION REPORTÉE**

Les justifications se fabriquent. Elles semblent rationnelles. Elles évitent d'affronter ce que la cession représente vraiment.

“

*Tout se joue simultanément, pas dans l'ordre. La question de l'après surgit dès l'intention de céder. Comment vais-je exister socialement ? Comment les autres vont me regarder ? Et moi ?*

## Ce qui bouillonne en vous

Ces questions travaillent en dessous — parfois si profondément que vous ne les entendez pas. Et pourtant elles colorent vos décisions dans la négociation, vos résistances apparemment inexplicables, vos positions sur la valorisation.

Parce que la valorisation n'est jamais seulement un chiffre. Elle parle de ce que vous avez construit, sacrifié, de ce que vous valez — à vos propres yeux.

## Ce que les autres voient

Votre conseil voit la négociation se bloquer sans comprendre pourquoi. L'acquéreur reçoit des signaux contradictoires. Votre entourage perçoit une tension qui ne se relâche pas.

Parfois c'est vrai. Mais souvent, ce que vous percevez chez les autres est le reflet de ce qui se passe en vous — amplifié par un système émotionnel sous pression.

Quand ce qui perturbe est levé —  
*pas géré, levé* —  
quelque chose se dépose.

- La négociation retrouve sa fluidité
- La valorisation redevient un chiffre, pas un jugement
- La question de l'après devient une ouverture
- Les réponses arrivent ou se travaillent
- Et le jour de la signature, vous pouvez trinquer — vraiment

## Christian del Fondo

COACH ATYPIQUE · SENS ∞ ÉMOTIONS



Ancien cadre dirigeant, coach et thérapeute mental, je travaille avec des dirigeants pour lever ce qui freine leurs décisions et leurs passages à l'acte — et accéder à ce que leur inconscient sait déjà, mais que le cognitif cherche à ignorer. C'est précisément là que j'interviens — à la croisée du système émotionnel et des comportements inconscients, pour plus de clarté, plus d'alignement, plus de sérénité.

*Vous préparez ou traversez une transmission familiale ?  
45 minutes. Pas un appel commercial.*

0660572601 | [christian@sensemotions.fr](mailto:christian@sensemotions.fr)  
sensemotions.fr