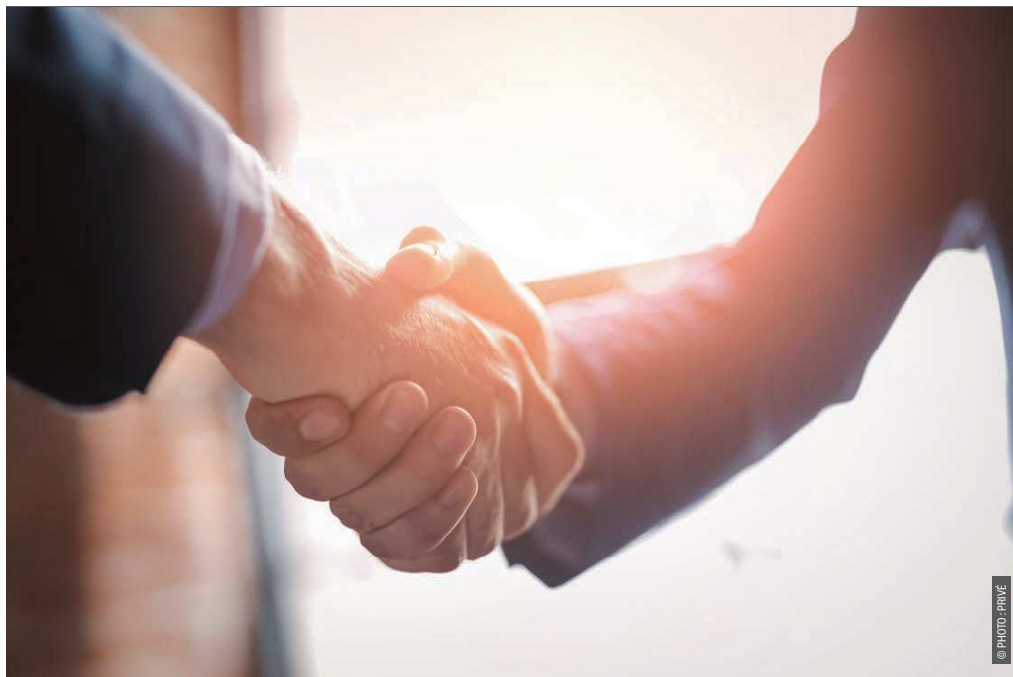




© PHOTO - PRIVÉ

Cession d'entreprise : que faut-il anticiper ?



Arnaud de Cartier

COFONDATEUR
DE TRAJAN BENELUX



Patricia Di Croce

HEAD OF WEALTH PLANNING
CHEZ EDMOND DE ROTHSCHILD

En Belgique, environ 20 % des sociétés sont détenues par des personnes de plus de 50 ans. Qu'advient-il de leur entreprise lorsqu'ils partiront à la pension ? Liquider ou céder ? Dans ce dernier cas, encore faut-il savoir à qui s'il n'y a pas d'enfant pour la reprendre et avec quelles conséquences patrimoniales. **Texte : Philippe Van Lil**

Transmission capitalistique et managériale

Lorsque le dirigeant d'une PME part à la pension, pérenniser l'activité de sa société a tout son sens. Il s'agit d'en maintenir l'apport économique et l'emploi des collaborateurs. Le fond de private equity Trajan, qui travaille en partenariat avec la banque Edmond de Rothschild, s'est notamment fixé cette mission. Selon Arnaud de Cartier, Cofondateur de Trajan Benelux, « quelque 30.000 sociétés sont dans un tel cas de figure en Belgique. En nous inspirant de ce qui se fait avec succès aux États-Unis, nous aidons des entrepreneurs à reprendre des sociétés dont les dirigeants sont sur le départ. »

En pratique, Trajan rencontre ainsi une centaine d'entrepreneurs par an, parmi lesquels elle en sélectionne quelques-uns, avec qui elle collabore pour identifier des entreprises susceptibles d'être reprises. « En procédant à des analyses secteur par secteur, nous aboutissons en général à environ un dossier lancé pour 100 entreprises cibles envisagées. Ensuite, nous accompagnons le repreneur pendant le processus de reprise, en établissant le futur business plan et en assurant les moyens de financement pour le développement futur. »

Voir plus loin

Qui dit repreneur ne dit pas forcément entrepreneur externe. Dans certains cas, le management déjà en place au sein de la société choisit de prendre en main sa destinée. Comme le souligne notre interlocuteur, ce type d'initiative est cependant moins courant chez nous que dans d'autres pays comme la France : « Beaucoup de managers au sein de ces entreprises ont besoin d'un catalyseur comme un investisseur externe pour franchir le pas, car ils ne savent pas très clairement comment devenir entrepreneurs eux-mêmes. »

Quel que soit le type d'entrepreneurs, Trajan s'inscrit aussi dans une démarche qui va au-delà du Private Equity traditionnel : « Nous amenons un nouvel élan en nous focalisant d'abord sur l'humain, c'est-à-dire le repreneur que nous accompagnons ainsi que l'entrepreneur cédant, et puis sur la professionnalisation, qui passe par exemple par la mise en place d'un reporting analytique ou d'une projection de trésorerie. Nous aidons aussi à prendre du recul, ce qui peut mener une entreprise à envisager une expansion géographique au-delà du Benelux ou une diversification de ses produits. »

Qui dit repreneur ne dit pas forcément entrepreneur externe. Dans certains cas, le management déjà en place au sein de la société choisit de prendre en main sa destinée.

Conséquences patrimoniales

Dans le cadre de la cession d'une entreprise, le préalable incontournable est d'établir un audit patrimonial précis au vu de la situation personnelle du dirigeant d'entreprise. Certes, le dirigeant d'entreprise dirige son entreprise, mais en règle générale, il a aussi, fort heureusement, une existence personnelle au-delà de ce rôle. S'il est marié et a des enfants, il faut bien sûr établir dans quelle mesure le conjoint et les enfants sont impliqués dans l'activité de la société.

Comme l'explique Patricia Di Croce, Head of Wealth Planning chez Edmond de Rothschild, « ce sont là des éléments que les personnes concernées ne captent généralement pas durant la vie de l'entreprise, mais il faut par exemple analyser le régime patrimonial des époux et son impact sur la cession. Très souvent, par simplicité, le régime est séparatiste, car le dirigeant souhaitait conserver une pleine autonomie de gestion de ses actifs. Par prudence, les époux peuvent aussi avoir choisi ce régime pour éviter que des créanciers ne saisissent les revenus ou actifs du conjoint si le dirigeant de l'entreprise venait à avoir un passif personnel. »

D'autres éléments doivent aussi être pris en compte. Exemple : l'aide financière éventuelle du conjoint du dirigeant. « Durant l'existence de la société, comme du couple, la question est presque impalpable. Une fois la cession en cours, il faudra prévoir une forme d'indemnisation du conjoint, même si le prix de la cession revient bel et bien au dirigeant d'entreprise, considéré comme seul propriétaire. »

Donations et sortie des réserves

Si le couple a des enfants, la question des donations éventuelles doit aussi être examinée. « Existe-t-il par exemple une réserve d'usufruit et quel est son impact sur les actifs de la société ? Si les enfants sont eux-mêmes actifs à un titre ou à un autre dans le fonctionnement de la société, il faudra évidemment définir leur rôle une fois la cession entérinée. »

Au sein d'Edmond de Rothschild, Patricia Di Croce remarque qu'au-delà de l'aspect patrimonial, l'analyse intègre aussi une dimension liée au droit des sociétés en matière financière : « Un repreneur n'a pas souvent envie de financer la trésorerie. On va souvent demander au cédant de sortir de la société ce qui est superflu, très souvent les réserves. Il est rare qu'elles restent sous la forme de liquidités ; le plus souvent, elles font l'objet d'un placement. Nous analysons alors l'opportunité de sortir leur équivalent en nature. » ■

