



DOSSIER

Le plus dur, c'est après la vente

Les chefs d'entreprise qui cèdent leur société doivent anticiper assez tôt leur nouvelle vie, penser à une autre carrière et préparer leur famille à cette fortune soudaine.

ANNE BODESCOT

abodescot@lefigaro.fr

« Dix ans après, un de mes clients me l'a avoué : la période qui avait suivi la cession de son entreprise avait été la pire de sa vie », raconte Didier Mahieu, directeur de la gestion de fortune de la société Cyrus Conseil. Les chefs d'entreprise sont habitués à mener leur barque dans un environnement qu'ils maîtrisent, avec des interlocuteurs de confiance (expert-comptable, avocat...). Ils se retrouvent démunis quand - une fois l'acte de vente signé - ils ont perdu leurs repères et doivent apprendre à gérer leur nouvelle fortune. « Parfois peu familiers des classes d'actifs qui leur sont proposées, sollicités par de nombreux établissements, ils sont dans le brouillard, poursuit Didier Mahieu. Certains sont tétanisés et, deux ans plus tard, n'ont encore rien décidé : ils sont restés en cash, ce qui se solde par un important manque à gagner. »

Parce qu'ils prennent beaucoup de risques dans leur vie professionnelle, de nombreux chefs d'entreprise en activité misent souvent, pour leurs finances privées, sur des placements sûrs, à faible rentabilité. Un schéma inadapté une fois leur société vendue, s'ils veulent espérer vivre des fruits de leur capital. Comme toujours, l'idéal serait d'anticiper et de plancher sur le sujet avant la cession, pour avoir le temps de se former. « Mais c'est aussi et surtout le nouveau projet de vie qui doit être réfléchi en amont, parce qu'il conditionne les choix fiscaux, pa-

trimoniaux, familiaux », souligne Fabien Vatinel, directeur de l'ingénierie patrimoniale de la banque Neufilize OBC.

Les anciennes générations tenaient souvent la barre de leur société, jusqu'à l'âge de la retraite, parfois très tardive. Le produit de la vente servait à maintenir leur niveau de vie ou celui de leur famille une fois qu'ils avaient décidé de profiter d'un repos bien mérité. Mais, avec la « start-up nation », les choses ont changé. « Aujourd'hui, les deux tiers des cédants n'ont pas l'âge de la retraite, pointe Bertrand Magnin, directeur du développement chez Banque populaire. Ils peuvent envisager une deuxième vie professionnelle. »

Les startuppeurs revendent, en effet, souvent assez tôt ou peuvent céder une partie de leurs actions à l'occasion d'une levée de fonds. « Souvent, ils utilisent la moitié de leur nouvelle fortune pour réaliser des placements plaisir (vignoble, belle demeure...) et l'autre moitié pour investir auprès de jeunes entrepreneurs qu'ils ont accompagnés ou se relancer eux-mêmes dans la création ou la reprise d'entreprise », observe Pierre de Pellegrars, responsable Gestion de fortune de BNP Paribas Banque privée.

Garder le secret

Ce choix de vie peut modifier les options à prendre lors de la cession. « Par exemple, le dispositif de l'apport cession leur permet de bénéficier d'un report d'imposition sur la plus-value de cession en ap-

portant une partie du capital à un holding pour réinvestir dans de nouvelles entreprises. C'est pertinent si le chef d'entreprise veut s'impliquer dans de nouvelles entreprises, et pas du tout s'il envisage surtout de profiter de ses nouveaux loisirs », rappelle Fabien Vatinel.

Une autre grande question à résoudre pour les cédants est celle de la place réservée aux enfants. Profiter de la cession de l'entreprise pour leur consentir des donations est une option presque toujours étudiée avant de signer la vente car elle est fiscalement intéressante. « Certains chefs d'entreprise ont le souci de transmettre, par exemple parce qu'ils avaient eux-mêmes reçu de leurs parents. D'autres sont plus réticents car les enfants sont trop jeunes ou parce qu'une trop grande aisance financière risquerait peut-être d'avoir une influence néfaste sur leurs études, leur carrière », constate Valérie Montel, responsable de l'ingénierie patrimoniale chez Lombard Odier.

Certains parents sont ainsi transparents avec leur progéniture et l'associent même aux choix des investissements. D'autres préfèrent garder le secret sur le produit de la cession. Leurs héritiers ne découvrent parfois la fortune procurée par la vente de l'entreprise qu'au décès de leurs parents. Au grand dam des banquiers. « Il est préférable que les parents expliquent aux enfants les choix faits pour structurer et placer ce patrimoine. Ils les aident à mon-





ter en compétence sur la gestion financière pour qu'ils ne soient pas démunis le jour où ce sera leur tour d'en prendre les commandes», conseille Vincent Aubuchou, responsable de l'ingénierie patrimoniale en France chez Edmond de Rothschild. De nombreuses banques privées proposent d'ailleurs des journées de formation financière aux enfants des chefs d'entreprise qui ont cédé leur société.

Dans certaines familles, l'arrivée d'une telle fortune réveille d'ailleurs des tensions sous-jacentes. Rivalités, rancœurs s'exposent plus facilement : si l'entreprise des parents était intouchable et ne constituait pas forcément un enjeu, il en va tout autrement du capital dans lequel elle a été convertie.

La philanthropie est parfois une solution pour fédérer la famille autour d'un nouveau projet commun. « C'est un sujet de plus en plus souvent abordé lors d'une cession, et plus seulement pour faire un don classique à une association. Il y a souvent la volonté de s'impliquer personnellement, parfois en famille, via un fonds de dotation par exemple », souligne Vincent Aubuchou. Dans certaines banques privées, la philanthropie est abordée dans environ 10 % des dossiers. ■

31 300
entreprises

ont été cédées
en 2020

Les créations d'entreprises sont suivies de près par l'Insee qui en fait un décompte mensuel. Infogreffe livre également, chaque mois, le nombre d'immatriculations et des radiations au registre du commerce et des sociétés. Quant aux défaillances, elles sont comptabilisées par la Banque de France. En revanche, les cessions ne sont vraiment suivies que par l'Observatoire BPCE (Banque populaire-Caisse d'épargne). Pour l'année 2020, dernière année étudiée, il en répertorie 31 300, contre 37 111 en 2019, soit un recul de 16%. Cette baisse est une tendance continue constatée depuis plus de dix ans : en 2010, année de création de l'Observatoire BPCE, 45 815 opérations avaient été recensées. Cependant, ce recul touche « principalement des cessions de fonds de commerce et d'activité, et des transferts de location-gérance » : elles sont en baisse de 20 % en 2020. La crise sanitaire a accentué cette tendance. Les fusions et scissions, au contraire, ont progressé de 7 % en 2020.

1 433
entreprises

ont été cédées
en 2021 par les fonds
d'investissement
actifs en France.

Source : France Invest

Lorsque
j'ai su
le chèque que
j'allais toucher,
j'ai réuni
mes enfants
et je leur
ai demandé
ce qu'ils
souhaitaient
qu'on fasse

HUGUES SOUPARIS,
PRÉSIDENT D'ENOWE





FRANÇOIS BOUCHON/LE FIGARO

Hugues Souparis,
président d'Enowe,
dans les locaux
de sa société,
à Paris, le 21 avril.

