

Cessation d'entreprise versus cession...

Comme quoi une syllabe peut faire la différence !

Le souhait de la plupart des patrons est de voir leur entreprise continuer à vivre après leur départ. Ce n'est toutefois pas toujours possible. Et les raisons peuvent être multiples ! On pense à des produits devenus obsolètes, à des marchés qui se sont taris, voire aux équipements tellement vieillis qu'ils en sont dépassés, quand ce n'est pas la mondialisation qui est passée par là, la concurrence faisant fondre les marges... Triste peut-être, cette réalité n'en est pourtant pas moins réelle, faisant dire en toute objectivité que rien ne sert donc de courir en l'espèce après un repreneur... les chances de le trouver étant plus que minces.

Dans de tels cas, pour assurer sa retraite, le patron n'a pas d'autre choix que de mettre fin à ses activités. Ni plus, ni moins. Mais rien n'empêche de faire les choses de belle manière. Cette fin de parcours doit donc être bien organisée pour pouvoir réaliser au mieux les actifs de l'entreprise tout en limitant ses passifs. Qu'est-ce à dire ?

Réaliser les actifs...

Au terme d'une activité, soyons pragmatiques, le principal actif de l'entreprise est souvent son immobilier. Il s'agira donc de vendre ou louer l'immeuble au mieux des intérêts du patron souhaitant accéder à la retraite en s'orientant vers un acquéreur qui pourra en tirer un meilleur profit. Et qu'importe (au-delà de l'affectif) si l'immeuble doit être démolé pour valoriser l'emplacement ! Une ancienne usine ou un vaste entrepôt pourra par exemple faire place à une grande surface ou à une résidence-services, qui sait ? Sauf que pour ce faire il faudra recourir aux services d'agents immobiliers spécialisés

dans la reconversion de biens commerciaux et industriels. Mais de nouveau, une fois accepté le fait de cesser l'activité, plus rien ne doit entraver la quête de la meilleure plus-value.

... et pas qu'immeuble(s)

Et après les murs vient ensuite l'équipement, tout l'équipement, depuis la machine flambant neuve jusqu'au mobilier vétuste qu'on pense (à tort) invendable. Savez-vous ainsi que les outillages, rayonnages et autres matériels roulants - qui plus est amortis de longue date - valent parfois une petite fortune ? La difficulté est évidemment d'inventorier tout cela, d'en fixer le prix et de trouver les amateurs. Mais là aussi, sachez qu'il existe des courtiers spécialisés. Ces gens, aguerris dans la vente de matériel professionnel, souvent via Internet, peuvent faire, sinon des miracles au moins, d'excellents coups en trouvant, aux quatre coins de la planète, l'acquéreur du 'vieux' transpalette qui traîne au fond de l'atelier.

« Evacuer » les stocks !

Ensuite, il convient aussi, autre gros morceau, de s'occuper des stocks. Mais que diable peut-on faire d'un stock de meubles, de pièces de rechange ou de matières premières ? Tout dépend ici encore de la spécificité de ce stock car, là également, il existe des techniques de vente (vente par lot, vente à l'américaine...) qui permettent de dégager rapidement une trésorerie inespérée... et toujours bienvenue. Les autres actifs de l'entreprise étant eux, qu'il s'agisse de créances, de garanties ou d'immobilisations financières, par exemple, réalisables via un tas de solutions généralement connues de tout bon gestionnaire, avec l'aide parfois nécessaire d'un comptable efficace.

Minimiser les passifs de l'entreprise

Rappelons encore qu'en cas de cessation d'activité, le personnel peut constituer un passif social important. Il est donc nécessaire, voire capital, de s'organiser en conséquence, notamment en signi-

A VENDRE - LIBRAMONT

Immeuble mixte d'une surface totale de ± 3 750 m²

- Show-room/ espaces commerciaux : 1 192 m²
- Bureaux/ cantine/ vestiaire/ réserve : 373 m²
- Atelier/ rangement/ stockage/ technique : 2 181 m²

Photos disponibles sur
www.immopme.be



- > Terrain situé en plein centre de Libramont (65 ares)
- > Proximité de l'hôpital, des écoles, du centre culturel et de la gare
- > Possibilité de reprise du fonds de commerce (vente et réparation de voitures et camions)
- > Peut convenir en l'état pour tous types d'activités commerciales ou semi-industrielles
- > Réaffectation possible via promotion immobilière avec commerces, bureaux, logements ou résidences-services



fiant les préavis suffisamment tôt pour qu'ils puissent être prestés au maximum et, surtout, laisser la possibilité aux collaborateurs de trouver un nouvel emploi. Ce n'est certainement pas la tâche la plus aisée et la plus agréable pour un patron mais, avec l'aide d'un secrétariat social, des solutions peuvent être trouvées sur le plan humain et financier.

Votre banquier doit rester un allié...

En fin de parcours, les dettes financières doivent également pouvoir être abordées sereinement avec le banquier. L'idéal, bien sûr, est de réduire au maximum cet endettement lorsque l'entreprise anticipe la fin de ses activités. Pensez quand même que s'il reste des crédits importants, ils devront être remboursés avec la trésorerie dégagée par la vente des actifs, tout en essayant de négocier à la baisse les indemnités de remplacement (appelées aussi funding loss).

... idem pour l'Administration

Enfin, en cas de cessation, il faudra également être attentif à minimiser le passif fiscal. La vente des actifs de l'entreprise dégradera certainement des plus

values qui pourront, le cas échéant, être compensées par des pertes fiscales récupérables ou par un réinvestissement étalé dans le temps (dans des immeubles à appartements, par exemple). Une autre solution très avantageuse consiste parfois à laisser l'immeuble dans la société et à vendre les parts de celle-ci après avoir liquidé tout le reste. Si la liquidation de la société est envisagée, pour réduire la taxation du boni de liquidation, des réserves peuvent même être constituées quelques années auparavant...

Finir en beauté...

En conclusion, en fin d'activité, céder son entreprise n'est pas nécessairement la meilleure solution. Lorsque les circonstances le justifient, et pour constituer légitimement son patrimoine pension, une cessation d'activité bien préparée et bien organisée peut aussi, dans certains cas très précis, s'avérer intéressante. Pensez-y... ■

En collaboration avec
Benoît Lescrenier - Chambre de commerce et d'industrie du Luxembourg belge et Thierry Dehout - Closing



Diagnostic transmission

La Chambre de commerce, en collaboration avec la Sowaccess, peut vous proposer un premier diagnostic gratuit pour faire le point sur votre situation (forces et faiblesses de l'entreprise en vue d'une éventuelle transmission).

i Plus d'infos : Service d'accompagnement financier et transmission - Tél.: 061 29 30 47

Place à l'exception.



En commande dès à présent !

Le nouveau Tiguan bientôt chez MAZZONI.

Découvrez-le à partir du 19 mai dans nos concessions.

Garage MAZZONI S.A.

Arlon : 063/ 24.00.80 | Bastogne : 061/ 21.36.15
infoarlon@mazzoni.vw.be | infobastogne@mazzoni.vw.be
www.garagemazzoni.be - www.facebook.com/garagemazzoni

informations environnementales (AR19/03/2014) : www.volkswagen.be

