

heure de évidentes intentions moins louables, une action en cessation devrait donc permettre de régulariser les choses. Toute situation jugée inacceptable pourrait ainsi trouver solution, faisant soit cesser l'enregistrement, voire transférant les droits acquis illégitimement au titulaire naturel. En outre, instruite dans les formes du référé, une action en cessation offre toujours un avantage appréciable parlant du traitement qui lui est réservé, car elle est souple et rapide. Quant au jugement, il sera d'office exécutoire, même en cas d'appel. Toutefois, remarquons tout de

même qu'une telle action ne pourra être exercée que si certaines conditions légales sont réunies. Préalablement, celles-ci devront donc être vérifiées par un juriste, au regard du texte légal et de la jurisprudence. Le cas échéant, sachant que d'autres moyens de protection juridique existent, il convient encore de bien orienter l'entreprise victime d'une telle pratique. On parlera notamment de conflits touchant à la protection de la marque, à la réglementation en matière de pratiques de commerce, au code des sociétés... Enfin, par ailleurs, il n'est peut-être pas inutile de

préciser qu'ici encore des alternatives aux recours judiciaires existent et sont - d'après les spécialistes - aussi rapides qu'efficaces. ■

Viviane HOSCHEIT
Avocat

Vous avez rencontré un problème de ce type, n'hésitez pas à prendre contact avec le service juridique de la Chambre de commerce. Contact: 061 29 30 45
Vous souhaitez en savoir plus : www.ccilb.be

TRANSMISSION

LA CESSION VUE CÔTÉ «MATÉRIEL»... VOTRE ENTREPRISE PEUT-ELLE ÊTRE CÉDÉE FACILEMENT?

Pour rappel, dans notre numéro précédent, nous vous proposons un mini-test sur la volonté et les aptitudes du patron à céder son entreprise. Fort des constats découlant des réponses à ce questionnaire, vous voilà désormais confronté à une autre réalité de la cession. Celle-ci s'immisce maintenant au cœur même de toute la problématique, elle s'intéresse au bien à céder : l'entreprise...

Cette fois, nous vous proposons donc un nouveau mini-test à la fois ludique et intéressant relatif à l'entreprise proposée à la cession. À nouveau, il ne fait pas de doute que

cet exercice n'a absolument aucune ambition particulière. Cependant, pour certains, il pourrait quand même être indicatif d'une tendance... Pour vous en rendre compte, il vous

suffit de répondre aux affirmations proposées dans les lignes qui suivent. Réponses et commentaires à la page suivante.

Le jeu du cédant...		OUI	NON	IND
Pour pouvoir bien céder mon entreprise, c'est un plus que... :				
1	celle-ci ait beaucoup de réserves ou de bénéfices reportés au bilan?			
2	celle-ci constitue en fait un groupement de plusieurs sociétés (une société immobilière, une société de management...)?			
3	je fasse pas mal de noir?			
4	je préfère vendre les actifs de ma société plutôt que d'en céder les parts?			
5	l'acquéreur potentiel puisse n'acquérir que 51 % des parts, s'il le désire?			
6	l'immeuble dans lequel l'activité est exercée fasse partie du capital?			
7	les stocks soient importants - 4 à 5 mois de CA -, mais qu'ils autorisent un service à la clientèle rapide et efficace?			
8	plus de 20 % des créances clients de ma société remontent à plus d'un an?			
9	le bilan de ma société contienne 500.000 euros d'immobilisations incorporelles (frais de R&D, brevet, goodwill racheté...)?			
10	ma société ait des pertes fiscales importantes?			



... >>> Réponses et commentaires

1. Les réserves ou les bénéfices reportés font monter l'actif net, donc le prix de vente facial. Dans certains cas, l'acheteur peut se réjouir de trouver des liquidités dans la société, mais le plus souvent les acheteurs n'aiment pas acheter des tirelires qu'il faudra ensuite vider par des opérations complexes...

2. Les amateurs de bonnes affaires ont horreur des schémas compliqués! Au contraire, ils aiment la transparence simple, l'absence de risque fiscal...

3. Comme chacun le sait, il est très difficile de valoriser et de prouver un flux constant de noir. Par ailleurs, ce genre de pratique n'est pas très civique...

4. La cession de parts est fiscalement intéressante pour le vendeur: le prix perçu est net pour net! Cela n'arrive pas souvent... Céder les actifs plutôt que les parts aura des incidences fiscales énormes pour les deux parties: taxation des plus-values pour l'un et possibilité d'amortissement pour l'autre. Les deux formules doivent être analysées dans chaque cas...

5. Certains acquéreurs aiment avoir 100 % des actions, et donc 100 % du pouvoir et des dividendes. D'autres, peut-être

plus rusés, aiment avoir la majorité d'une entreprise et ne décaisser pour cela que la moitié du prix...

6. L'immeuble augmente les actifs, et donc le prix. S'il n'est pas spécifique à l'activité, beaucoup d'amateurs préféreraient ne pas acquérir l'immeuble et concentrer leurs efforts financiers sur les seuls actifs nécessaires à l'exploitation.

7. Les flux tendus chez les uns créent les stocks chez les autres... Or les stocks en question coûtent très chers! Leur coût réel est rarement répercuté dans le «service» offert. Les acheteurs n'aiment donc pas trop faire l'acquisition de stocks - fussent-ils importants pour la clientèle - et les banques rechignent à les financer...

8. Beaucoup considéreront ces créances comme perdues... Comment leur donner tort? Le prix offert pour l'achat de la société grevée de telles créances

en sera d'ailleurs souvent diminué en conséquence.

9. Convenons-en, un tel montant ne représente certainement rien à l'échelle de grandes structures. Mais dans la comptabilité d'une PME, ce poste fera inévitablement l'objet d'un déshabillage minutieux car souvent il surfait le prix et le rendement, via l'amortissement de «vent»!

10. Ces pertes fiscales exercent un attrait irrésistible dans l'inconscient de très nombreux Belges. Mais prudence, leur régime fiscal est devenu délicat. Très délicat... Gageons que cet élément ne joue pas inconsciemment de manière démesurée dans l'appréciation de l'opportunité ou du prix demandé. ■


En collaboration avec Copilot, cabinet de courtage en PME Familiales, Info@Copilot.be

«MIEUX VAUT CEDER QUE CESSER...»

La Chambre de commerce vous accompagne:

- ▶ Diagnostic
- ▶ Dossier de cession
- ▶ Recherche des repreneurs cibles
- ▶ Finalisation

Contacts : Thierry Dehout
061 29 30 40 ou
thierry.dehout@ccilb.be

Date	Activité	Lieu	Heure	Info
S E P T E M B R E				
21/09/04	 Permanence : créateur d'entreprise	Forem, Arlon	9h - 12h	Agnès Dion
O C T O B R E				
05/10/04	 Permanence : créateur d'entreprise	Maison de l'emploi	9h30 - 12h	Agnès Dion
05/10/04	 Excel avancé et visual basic- Module 1	Chambre de commerce	9h - 13h	Benoît Lespagnard
05/10/04	 Le métier d'assistant(e) de direction - module 1	Chambre de commerce	13h30 - 17h30	Benoît Lespagnard
05/10/04	 Club des jeunes entrepreneurs	Chambre de commerce	18h30 - 21h30	Timea Nagy
06/10/04	 Permanence prime à l'investissement et à l'emploi	Centre d'information et d'accueil de R.W. - Arlon	9h - 12h	Agnès Dion
06/10/04	 Permanence prime à l'investissement et à l'emploi	Chambre de commerce	13h - 14h	Agnès Dion
07/10/04	 Outlook - module 1	Chambre de commerce	9h - 13h	Benoît Lespagnard
07/10/04	 «5 jours pour entreprendre» - 1 ^{re} séance	Chambre de commerce	17h30 - 22h	Timea Nagy
11/10/04	 Le métier d'assistant(e) de direction - module 2	Chambre de commerce	13h30 - 17h30	Benoît Lespagnard
12/10/04	 Excel avancé et visual basic - Module 2	Chambre de commerce	9h - 13h	Benoît Lespagnard
13/10/04	 La transmission familiale - Module 1	Chambre de commerce	9h - 13h	Benoît Lespagnard
13/10/04	 Séance d'information : comment démarrer mon entreprise	Chambre de commerce	18h30 - 21h30	Timea Nagy
14/10/04	 L'Athlète d'entreprise	Chambre de commerce	9h - 17h	Benoît Lespagnard
14/10/04	 Outlook - module 2	Chambre de commerce	9h - 13h	Benoît Lespagnard
19/10/04	L'accueil en entreprise - petit-déjeuner	Chambre de commerce	8h30 - 10h30	Benoît Lespagnard
19/10/04	Permanence : créateur d'entreprise	Forem, Arlon	9h - 12h	Agnès Dion