

La cession d'une start-up présente des enjeux majeurs tant pour le(s) fondateur(s), les actionnaires, l'acquéreur ainsi que la start-up elle-même et ses équipes opérationnelles. En effet, pour le(s) fondateur(s), la cession est l'occasion de percevoir les fruits de son aventure entrepreneuriale. S'agissant des investisseurs, ils attendent le meilleur retour sur investissement possible au regard de la confiance placée dans les fondateurs et la start-up. L'acquéreur entend quant à lui dégager les synergies escomptées par l'acquisition tout en limitant ses risques. Enfin, pour la start-up et les équipes opérationnelles, une cession marque l'entrée vers de nouveaux horizons avec le nouveau projet porté par l'acquéreur. Elle nécessite préparation et anticipation pour mieux répondre à ce processus exigeant.

1.- Savoir identifier les éléments déclencheurs du projet de cession

Il existe une pluralité d'éléments déclencheurs à la cession d'une start-up. Il peut s'agir de motifs propres aux fondateurs (volonté de changer de secteur, départ à la retraite, ...), aux investisseurs (recherche d'une liquidité) et/ou de motifs tenant à votre start-up tel que son positionnement sur son marché (perspectives de croissance, environnement concurrentiel, globalisation, ...). En effet, celui-ci constitue un indicateur pertinent afin d'apprécier l'opportunité d'un projet de cession.

Avant que vous ne débutiez le processus de cession, vous devez être en mesure de répondre à plusieurs questions préalables permettant de définir les contours de votre projet : « Pourquoi est-ce que vous vendez ? A quelle échéance la cession de votre start-up doit-elle intervenir ? Avez-vous besoin de l'accord de certains associés ? Quel est le profil d'acquéreur le plus adapté ? ».

2.- Aligner ses intérêts avec les associés fondateurs et investisseurs de la start-up sur les conditions de la cession

Une communication régulière avec vos associés sur vos objectifs et aspirations respectives est nécessaire. Le sujet de la cession doit ainsi être abordé le plus tôt possible afin de favoriser une convergence des points de vue sur les conditions de cession et notamment de prix. A ce stade, il apparaît ainsi nécessaire d'avoir une vision claire de la valorisation de votre start-up.

3.- Optimiser la fiscalité de l'opération et éventuellement préparer sa transmission

En fonction de votre situation personnelle (âge, situation familiale, modalités d'acquisition des titres, ...), un certain nombre d'outils peuvent être envisagés pour optimiser la fiscalité liée à l'opération en diminuant ou reportant tout ou partie de la plus-value de cession. Plusieurs leviers existent tels que la constitution d'une société holding, la donation de titres à des membres de votre famille préalablement à la cession, le démembrement de titres,

4.- Identifier et neutraliser les points sensibles grâce à des audits (vendor's due diligence / VDD)

Un audit préalable à la cession de votre startup peut s'avérer pertinent et vous permettre d'identifier les éventuelles actions à mener au préalable afin de régulariser certaines situations. Il portera sur les aspects financier, comptable, fiscal, social et juridique (ex : vérifications en matière de propriété intellectuelle : les dépôts de marque et/ou brevet, leur validité, renouvellement à jour...).

5.- Mettre en place un accord de confidentialité avant toute divulgation de votre projet de cession (non-disclosure agreement / NDA)

Avant d'entrer en discussion avec des acquéreurs potentiels et/ ou des intermédiaires spécialisés en opération de fusions-acquisitions, il convient de leur faire signer un accord de confidentialité. Le NDA a pour objet de garantir la confidentialité tant sur votre projet de cession que sur les informations stratégiques relatives à votre start-up (savoir-faire, technologie, portefeuille clients, marges, ...) divulguées au fur et à mesure de l'avancée des négociations et s'assurer que celles-ci ne seront utilisées aux seules fins des négociations sans détournement ultérieur (en cas de négociation avec un concurrent notamment). Le NDA stipule le plus souvent une clause pénale (somme forfaitaire et prédéterminée à titre de dommages et intérêts en réparation du préjudice subi) visant à sanctionner la violation des engagements pris dont le montant doit avoir un effet dissuasif.

6.- La lettre d'intention (letter of intent / LOI) afin d'encadrer la négociation

La lettre d'intention formalise l'offre d'acquisition du potentiel acquéreur adressée au(x) cédant(s). Ce document synthétique fait ressortir les principaux termes et conditions à caractère économique et juridique de l'offre. Elle a pour objet de vérifier l'existence d'une compréhension commune de l'opération envisagée. Ainsi y sont notamment définis, le périmètre de la cession, le prix de cession et ses modalités de paiement (montant fixe ou variable, paiement comptant ou échelonné, contrepartie en titres de l'acquéreur, ...), les étapes en vue de la réalisation de l'opération et le calendrier envisagé.

Elle sécurise les pourparlers, en précisant le cas échéant les conditions d'exclusivité et de confidentialité, la prise en charge des frais ainsi que le droit applicable. C'est aussi l'occasion pour le cédant de mettre en concurrence plusieurs acquéreurs potentiels pour n'accorder l'exclusivité de négociation qu'au mieux disant.

7.- La réalisation de l'opération

Une fois la LOI signée, s'ouvre la phase d'audit permettant à l'acquéreur pressenti de parfaire sa connaissance de la start-up sur les aspects opérationnels, financiers et juridiques, d'apprécier la qualité de l'information qui lui est communiquée et la transparence des fondateurs, pour, le cas échéant, le conforter dans sa volonté de réaliser l'opération.

Vient enfin la phase finale des négociations portant sur le contrat de cession et les conditions préalables et suspensives en vue de la réalisation de l'opération (notamment en cas de recours par l'acquéreur à un financement bancaire), la convention de garantie d'actif et de passif (montants et modalités d'indemnisation, durée des garanties, garantie de la garantie sous forme d'un séquestre, d'une caution bancaire ou d'une garantie à première demande), le management package en cas d'accompagnement du cédant, et autres documents annexes.

Vous l'aurez compris c'est un processus complexe qui, dans sa phase finale entre l'entrée en pourparlers et la réalisation effective de la cession, s'étale généralement sur une période de 3 à 6 mois. Afin d'appréhender au mieux ces différents aspects, il convient de vous entourer de conseils suffisamment en amont, pour que ceux-ci vous guident au mieux pour organiser l'opération et son calendrier, sécuriser les aspects juridiques de la transaction et coordonner avec vous l'action des différents intervenants.