

CONCOURS DE CONSEIL JURIDIQUE 2015

Jacques BILLEBAUDE a commencé jeune, très jeune. Dès l'âge de 14 ans, il parcourait les vignes, à toutes les saisons, pour tailler, pour vendanger, pour trier, au domaine de son père, quand les vins de Meursault n'étaient encore guère connus que des locaux et distribués à Paris par quelques bourguignons échoués dans la capitale en mal de la terre natale. Depuis, le domaine s'est agrandi à la faveur de la notoriété de l'appellation et Jacques s'est lancé dans le négoce de vins de la côte de Beaune. Ses affaires ont fort bien fonctionné, et le voilà à la tête d'une société florissante, aux résultats très largement bénéficiaires. Jacques ne parcourt plus seulement les vignes de la région, mais celles du monde, sans cesse à la recherche d'appellations nouvelles. Le problème est qu'il est l'heure de la transmission et que Jacques, s'il voue une très grande affection pour ses cinq enfants, n'en demeure pas moins viscéralement attaché à sa société. Aussi, ayant entendu parler de vous par ses amis REVILLE (lesquels, sont décidément de bons apporteurs d'affaires pour vous), il vous adresse ce mail, vous proposant de lui fixer un rendez-vous lors de son prochain passage à Strasbourg.

Jacques BILLEBAUDE

22 février 2015 08:00

A : Maître

Demande de rendez-vous

Mon Cher Maître,

Mes amis REVILLE que vous aviez à l'époque bien conseillés lorsqu'ils ont connu leurs difficultés familiales m'ont communiqué le nom de votre cabinet et m'ont recommandé de prendre attache avec vous. Je serai à Strasbourg pour une réunion de notre syndicat de négociants dans deux semaines et il me serait très agréable de vous rencontrer afin que vous puissiez m'éclairer et trouver une solution aux difficultés que je connais en ce moment.

Pour faire simple, mais afin tout de même de vous permettre de commencer à réfléchir, je suis le propriétaire d'une société de négoce de vins. En réalité, j'ai 90% du capital de la SAS BILLEBAUDE – Vins fins, et mon frère Henri est propriétaire de la fraction restante. De même, il est propriétaire des 90% de la SAS Domaine de la BILLEBAUDE, qui exploite le domaine viticole familiale à Meursault ainsi que la partie touristique de nos activités au château, où nous avons beaucoup développé l'œno-tourisme. Je dispose des 10% restant. Tout se passe très bien, nous travaillons en très bonne intelligence avec Henri. Nous avons retenu cette organisation croisée il y a 5 ans, lorsque nous avons décidé de scinder les actifs en fonction de nos affinités. Henri est toujours resté très attaché au travail viticole quand j'aime la partie commerciale. Il n'y a jamais eu de problèmes et nos rapports sont excellents.

Il va me falloir maintenant passer la main à mes enfants (j'en ai 5 !) et, vous vous en doutez, même s'ils ont toute mon affection (et celle de mon portefeuille...), je n'ai pas très envie. Je sais qu'il faut y venir, et qu'il me faut préparer. C'est pour cette raison que je vous demande conseil. Je veux bien leur transmettre la propriété, mais je veux garder intégralement le pouvoir, ainsi que l'ensemble des bénéfices. Mes enfants exercent tous dans la société ou sont les salariés d'Henri et sont grassement payés à cette fin. Il est impératif pour moi qu'ils ne s'immiscent pas dans la gestion de mon entreprise, que cela reste dans la famille (pas de pièces rapportées !) et surtout qu'ils ne puissent jamais se débarrasser de moi, aussi longtemps que je serai sur cette terre. Transmettre, sans transmettre ; en bref, tout changer pour que rien ne change, vous avez compris l'idée. Il faut leur mettre de la poudre aux yeux. Deux dernières petites précisions cependant : sachez que mon frère Henri ne peut pas supporter mes enfants. Je ne sais pas si l'information est d'importance et je ne sais pas vraiment quelle en est la raison, mais bon. Par ailleurs, ne me parlez pas de chiffres, de droit fiscal ou de toutes ces choses que je n'aime pas du tout. Il sera bien temps de le faire plus tard...

Enfin, j'en profite pour attirer votre attention sur une autre difficulté. Je devais m'associer avec un négociant du Bordelais pour commercialiser en France des vins d'Afrique du Sud. Les négociations étaient très bien avancées. J'avais effectué plusieurs voyages exploratoires en Afrique du Sud et déjà passé quelques accords avec des distributeurs parisiens. Je venais même de signer un partenariat avec un distributeur alsacien. Nous n'avions pas encore signé les statuts, mais ceux-ci étaient déjà rédigés et un premier protocole d'accord avait été régularisé entre nous. Il restait à définir la part exacte de chacun, même si les grands équilibres étaient connus. Il y a deux mois, alors que nous étions en négociations depuis six mois, les avocats bordelais de mon partenaire m'ont signifié son refus de poursuivre les négociations ! On m'y reprendra à travailler avec Bordeaux...J'en suis encore abasourdi. J'ai perdu beaucoup d'argent dans l'affaire. Et évidemment, le producteur sud-africain s'est trouvé un autre partenaire, de sorte que mes pertes latentes sont énormes. Que pouvons-nous faire de ce point de vue ? J'attends avec impatience vos observations.

Je serai enchanté de vous rencontrer.

Dans cette attente, je vous prie de croire, Mon Cher Maître, à l'assurance de mes salutations distinguées.

Jacques BILLEBAUDE