

aufildel'été...

pourquoi j'ai donné mon entreprise (5/5)

Yann Rolland, dans les locaux de sa fondation actionnaire Superbloom, à Nantes. Thomas Louapre/Divergence pour La Croix

Cinq entrepreneurs, dans des secteurs différents, expliquent à *La Croix* pourquoi ils ont décidé de transmettre leur société à une fondation.

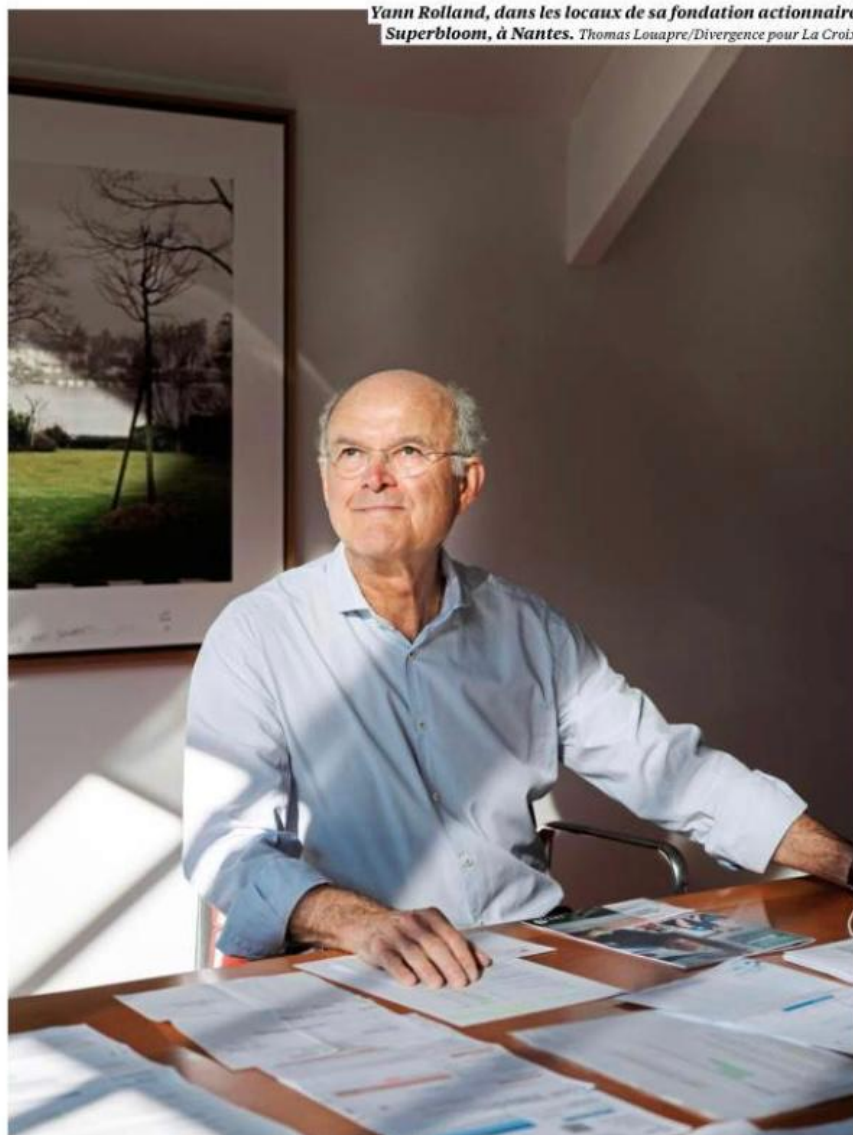
Aujourd'hui Yann Rolland, patron de Cetih.

Yann Rolland n'a pas toujours été entrepreneur. Diplômé d'une école de commerce, l'homme de 70 ans, qui a commencé sa carrière comme salarié, comprend vite que sa vraie motivation, c'est la liberté : « Ne pas être subordonné à une hiérarchie. » Alors en 1995, il reprend Cetih, une menuiserie industrielle près de Nantes. « Mais les financiers étaient majoritaires et j'ai découvert une autre subordination, à la finance, dont la seule boussole est le rendement. » Pour prendre le contrôle de Cetih, il actionne à trois reprises un LBO – un montage financier par lequel il rachète progressivement les parts en endettant l'entreprise, dont les profits devront rembourser la dette. Une stratégie qu'il assume. « J'ai toujours dit aux équipes : "Je ferai tout pour que Cetih ne dépende plus de la finance." »

De fait, « nous avons créé de la valeur », insiste-t-il : l'entreprise est passée de 90 à 1500 salariés, de 1 à 7 sites de production et réalise un chiffre d'affaires annuel de 250 millions d'euros. Issu du mouvement patronal du Centre des jeunes dirigeants, qui prône une entreprise « au service de l'homme », Yann Rolland développe un modèle responsable : approvisionnement en bois certifié, actionnariat salarié, première PME labellisée « responsable » par l'agence Vigeo.

L'enjeu de la transmission surgit avec acuité à l'approche de ses 60 ans. Alors qu'aucun de ses trois enfants ne souhaite reprendre l'affaire, il écarte l'idée de revendre à son directeur général, déjà actionnaire minoritaire, pour ne pas replonger dans un nouvel LBO.

C'est alors qu'il découvre le modèle de la fondation actionnaire. En 2021, il décide donc d'en créer une qu'il appelle Superbloom et à laquelle il cède gratuitement près de la moitié de ses parts. Cette fondation devient actionnaire majoritaire (35%) de Cetih, aux côtés des salariés (33%) et d'investisseurs (32%). Superbloom joue à la fois son rôle d'actionnaire du groupe, tout en finançant des actions d'intérêt général avec les dividendes qu'elle perçoit. En 2024, 21 associations engagées dans l'éducation alternative et dans le soutien aux femmes en précarité ont déjà bénéficié d'un soutien de 1,7 million d'euros. Ce schéma répond à toutes ses convictions : il protège le groupe de tout rachat spéculatif – car Superbloom ne peut pas céder ses



« Tous les matins, je me demande à quoi je sers »

parts –, et reconnaît le « rôle social des entreprises parce que celles-ci, en créant de la richesse, provoquent aussi des dégâts, de l'exclusion par exemple. Alors les projets financés par la fondation contribuent à les réparer. »

En prenant une telle décision, Yann Rolland admet avoir renoncé à « plusieurs millions d'euros ». Mais refuse de parler de sacrifice. « Avec mon épouse, nous avons gardé de quoi assurer nos vieux jours et aider nos enfants si besoin. Nous avons un

bon train de vie, mais au-delà d'un certain seuil, l'argent isole les plus aisés entre eux et devient indécrottable, alors que nous sommes entourés de fragilités et que la misère est à nos portes. » Avec Superbloom au contraire, il entretient son ouverture au

Fondation actionnaire, mode d'emploi

En Europe du Nord, beaucoup d'entreprises appartiennent à des fondations (Bosch, Carlsberg, Rolex...). En France, ce système est régi par plusieurs dispositions réglementaires en vertu desquelles le propriétaire sanctuarise tout ou partie de son capital au sein d'une fondation actionnaire. Celle-ci joue à la fois le rôle d'un actionnaire stable et de long terme, et mène une action philanthropique grâce aux dividendes perçus. Ce choix est irrévocable et il suppose une déposition. Si le don de titres empiète sur la réserve héréditaire, les héritiers doivent donner leur accord via la signature d'une renonciation anticipée à l'action en réduction (Raar) chez le notaire. Ce modèle se développe surtout depuis 2015, sous l'impulsion du cabinet Prophyl qui fédère plus de 20 entrepreneurs ayant fait ce choix.

monde. Rencontre des entrepreneurs sociaux « qui (le) regonflent à bloc ». Une façon de rester utile, même après avoir quitté la direction opérationnelle de Cetih. « J'ai besoin de me sentir vivant. Tous les matins, je me demande à quoi je sers, quel est mon impact sur le monde », souligne celui qui se définit comme un « athée assumé ».

Surtout, ce projet est devenu une aventure familiale avec son épouse... et leurs trois enfants. Ce sont ces derniers qui, ayant tous connu des difficultés scolaires, ont souhaité que la fondation soutienne l'éducation alternative. Ils ont aussi accepté de renoncer à une part importante de leur héritage. « Ils m'ont dit : "Papa, c'est ta décision. De toute façon, quand on héritera, on aura 50 ans et on aura fait notre vie." » Leur sérénité le remplit de fierté. « Avec mon épouse, on ne voulait pas que l'argent les abîme. Trop d'argent, trop tôt, ça fait sauter des étapes – le sens de l'effort, les galères... – dans la construction personnelle et l'estime de soi. »

Aujourd'hui, Yann Rolland espère que d'autres chefs d'entreprise suivront son exemple. « On nous admire, mais peu de gens passent à l'acte, soupire-t-il. J'ai l'impression que cela ne prend pas dans ma génération, mais de plus en plus de quinquas et quinquas commencent à se poser sérieusement la question : "À quoi je sers ?" Cette question peut créer une ouverture. »

Marie Dancer