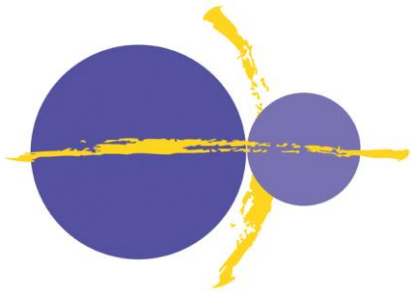


**VIVRE ET**  
**ENTREPRENDRE**  
*en Vallée de la Marne*

**Caravanes Des Entrepreneurs**  
***98eme étape***

**Mercredi 11 octobre 2006**

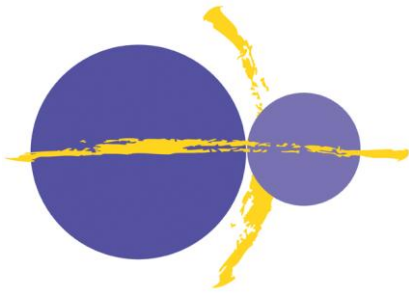


**VIVRE ET  
ENTREPRENDRE**  
*en Vallée de la Marne*

- **MONTAGE JURIDIQUE ET FISCAL DE  
LA REPRISE D'ENTREPRISES**

***ASPECTS PRATIQUES***

***Jean-Yves FELTESSE, Avocat***

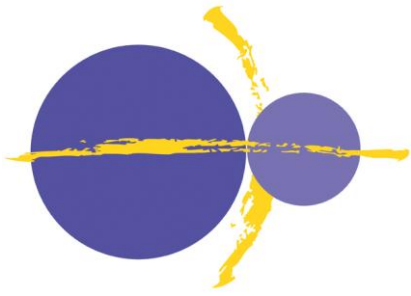


# **VIVRE ET ENTREPRENDRE**

*en Vallée de la Marne*

## **CONTEXTE ÉCONOMIQUE EN FRANCE EN 2006**

- ▶ **La transmission d'entreprise intéressera, dans les cinq ans, 500 000 personnes morales.**
- ▶ **Afin de faciliter ces transmissions, dues notamment à la pyramide des âges et aux cycles économiques, les dispositions légales permettent de supprimer toutes plus-values lorsqu'il s'agit pour le dirigeant de prendre sa retraite.**
- ▶ **Seule la CSG et CRDS sont maintenues au taux de 10%.**
- ▶ **Des dispositions fiscales favorables ont été mises en place à titre d'exemple lors de la constitution de pactes d'actionnaires afin de diminuer la comptabilisation au titre de l'ISF**

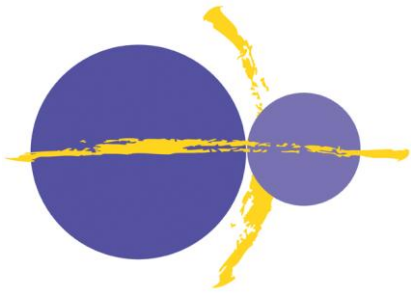


# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

## CONTEXTE ÉCONOMIQUE EN FRANCE EN 2006

- ▶ **Un organisme du nom de OSEO a été créé pour faciliter les offres et garantir les risques (Maison Alfort).**
- ▶ **Si l'entreprise est donnée à l'un de ses salariés, la donation sera complètement exonérée de l'impôt sur la donation si la valeur de la clientèle est inférieure à 300 000 euros.**
- ▶ **Si dans le cadre de la transmission, vous empruntez pour reprendre une entreprise, vous pouvez bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu allant jusqu'à 5 000 euros par an.**

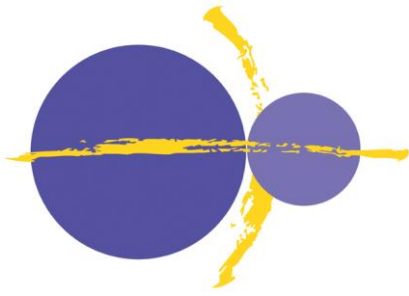


# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

## CONTEXTE ÉCONOMIQUE EN FRANCE EN 2006

- ▶ **Il est instauré un abattement de 75% de la valeur de l'entreprise sur les droits de mutation lors de la donation d'entreprise, soit sous forme sociale par les membres du pacte d'associés ayant pris l'engagement de conserver les titres, soit sous forme individuelle lorsque les ayants droit prennent l'engagement de conserver l'entreprise six ans et que l'un d'eux poursuit l'exploitation pendant cinq ans.**
- ▶ **Les donations avec réserve d'usufruit sont également concernées par cet abattement.**
- ▶ **Un système d'exonération fiscale et sociale des plus-values de cession d'entreprise libérale est mis en place :**
  - **gratuité pour les entreprises libérales dont le chiffre d'affaires est inférieur à 90 000 euros ht ;**
  - **dégressive jusqu'à 126 000 € ht de chiffre d'affaires ;**

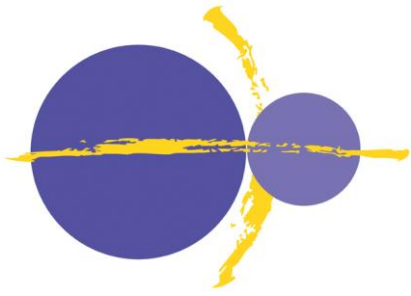


# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

## CONTEXTE ÉCONOMIQUE EN FRANCE EN 2006

- ▶ **Ce mécanisme vient d'être renforcé :**
  - **Exonération fiscale et sociale des plus-values de cession d'entreprise libérale**
    - *Totale si la cession est inférieure à 300 000 euros ;*
    - *Dégressive jusqu'à 500 000 euros ;*
  - **Suppression de l'impôt sur les plus-values de cession en cas de départ en retraite ;**
  - **Suppression de l'impôt sur les plus-values sur les immeubles détenus depuis plus de 15 ans et inscrit à l'actif professionnel par la création d'un abattement de 10% par année de détention au-delà de la cinquième année.**



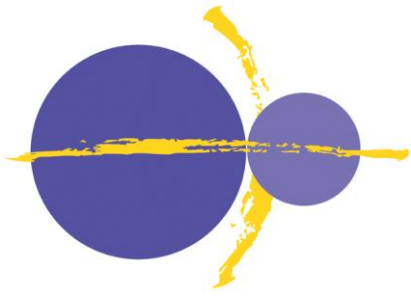
## ÉVALUATION DE LA CESSION

### ◆ PRÉPARER LA CESSION AVANT TOUTE ÉVALUATION

- ▶ 30 % des reprises échouent dans les sept ans qui suivent ;
- ▶ pire, 10% des entreprises à céder ferment faute de repreneurs ;
- ▶ raison principale : manque de préparation

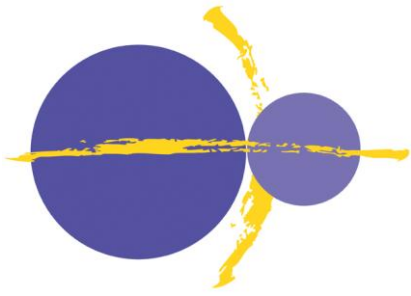
Il faut se poser les bonnes questions :

- Pour quelles raisons le cédant veut-il évaluer son entreprise ? Cela conditionne la mission d'évaluation
- Que veut-il transmettre et sous quelle forme ?
- A qui vendre ? un collaborateur, un associé, un membre de la famille...?



## ÉVALUATION DE LA CESSION

- ◆ **PRÉPARER LA CESSION AVANT TOUTE ÉVALUATION**
  - ▶ **Les conséquences fiscales sociales sont différentes selon le choix effectué.**
  - ▶ **Une bonne transmission se prépare entre 3 et 5 ans avant la cession.**
  - ▶ **Il faut effectuer un diagnostic réaliste particulièrement dans les petites entreprises : mettre en évidence les forces et les faiblesses.**
  - ▶ **Cela se traduit par une attitude positive et une volonté de transparence.**

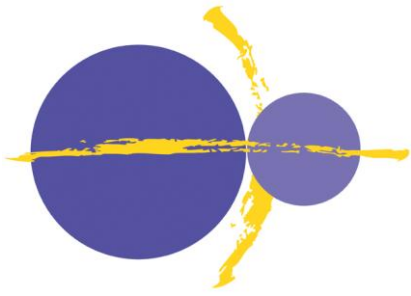


# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

## ÉVALUATION DE LA CESSION

- ◆ **PRÉPARER LA CESSION AVANT TOUTE ÉVALUATION**
  - ▶ **Comptabilité**
    - **Présentation adéquate des trois derniers bilans : immobilisation, provisions, résultat réel mais également engagement hors bilan (caution, garantie, hypothèque...)**



## ÉVALUATION DE LA CESSION

### ◆ PRÉPARER LA CESSION AVANT TOUTE ÉVALUATION

#### ▶ Fiscalité et Patrimoine

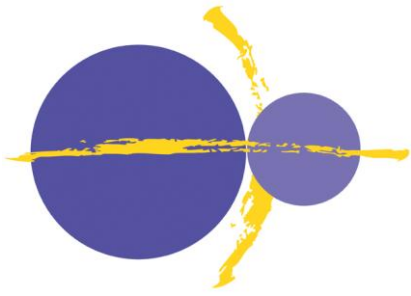
- Quel est le régime fiscal de la cible ?
- Quel est le régime fiscal du cédant ?
- Quelles vont être les conséquences sur le patrimoine du cessionnaire ?

#### ▶ Préparation juridique

- Faut-il constituer une structure de type HOLDING pour le rachat ?
- Faut-il inviter le cessionnaire à changer sa forme sociale ?

La constitution d'une HOLDING présente de nombreux avantages puisque si l'on prend l'exemple de la SARL ou de la HOLDING, elle pourra souscrire un emprunt et se rembourser du prix de cet emprunt sur le montant des bénéfices de l'entreprise elle-même.

Sans oublier la déduction des intérêts d'emprunt.



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

## ▶ Rappel avantages charges sociales :

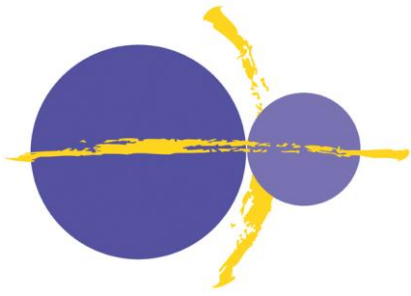
- ▶ La loi DUTREIL donne la possibilité d'en étaler le paiement sur les cinq années suivant la création d'une entreprise.

## ▶ Rappel sur le salarié qui crée son entreprise :

- ▶ Sous réserve des règles régissant certaines professions, possibilité pendant 12 mois de créer et de diriger son entreprise tout en restant salarié chez son employeur actuel.
- ▶ Pendant un an les cotisations sociales seront alors allégées.

## ▶ Rappel liberté constitution du montant du capital :

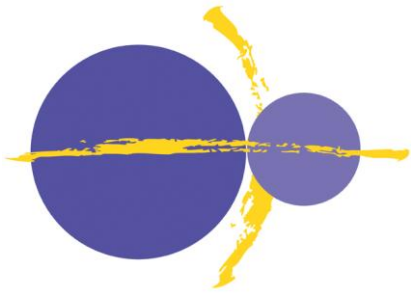
- ▶ Cette liberté existe uniquement dans les SELARL ou SARL (dans les SA et SAS le montant minimum du capital est imposé)



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

- ▶ **Rappel dispositif d'Aide pour des personnes en difficultés :**
  - ▶ Exonération des cotisations sociales à la première année d'activité (ACCRE) ;
  - ▶ Prêt d'honneur (EDEN) ;
  - ▶ Allocation de chèquiers conseils pour profiter d'une expertise comptable et juridique ;
  
- ▶ **Rappel aide dans les zones franches urbaines (ZFU) ou dans une zone de re-dynamisation urbaine (ZRU) ou dans une zone de revitalisation rurale (ZRR) :**
  - ▶ Régime fiscal et social très avantageux
  
- ▶ **Rappel avantage dirigeant :**
  - ▶ Le dirigeant associé d'une Société qui constitue son outil de travail n'est pas imposé à l'ISF pour les parts ou les actions qu'il détient si elles représentent 50% de son patrimoine personnel ou plus de 25% du capital de la Société.



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

## ► Rappel pacte d'actionnaire :

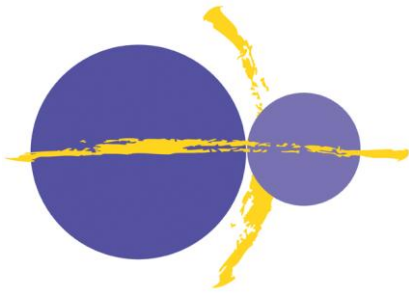
- Les actionnaires qui détiennent au moins le tiers du capital d'une Société et concluent un pacte d'actionnaire bénéficient d'un abattement de 75% de la valeur de ces titres pour le calcul de l'ISF.
- Il doit conserver les titres pendant au moins six ans.

## ► Rappel exonération de l'ISF pour les titres reçus en contrepartie de la souscription au capital d'une PME :

- Tout investissement dans le capital d'une PME bénéficie d'une réduction jusqu'à 10 000 €/an

## ► Rappel dons familiaux :

- Exonération jusqu'à 30 000 € sur les droits de donation si cette donation permet la création ou la reprise d'une entreprise.



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

▶ **Rappel en cas de transmission d'une entreprise à vos salariés sous forme de donation :**

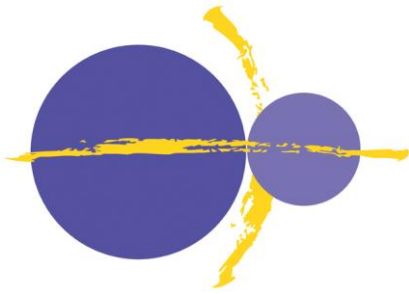
- ▶ **Exonération complète de la donation si la valeur de la clientèle est inférieure à 300 000 €.**

▶ **Rappel si vous contractez un emprunt pour reprendre une entreprise :**

- ▶ **Vous bénéficiez d'une réduction d'impôt sur le revenu jusqu'à 5 000 €/an.**

▶ **Rappel exonération sociale et fiscale des plus-values de cession d'entreprise libérale :**

- ▶ **Totale si la cession est inférieure à 300 000 € et dégressive jusqu'à 500 000 €.**
- ▶ **Suppression totale de l'impôt sur les plus-values de cession en cas de reprise de départ en retraite quelque soit le montant de la cession.**



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

## ÉVALUATION DE LA CESSION

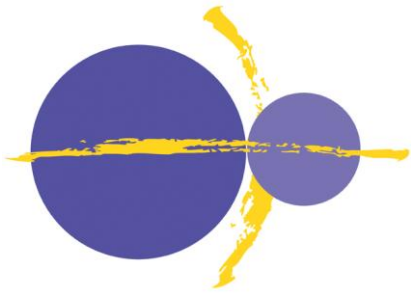
### ◆ PRÉPARER LA CESSION AVANT TOUTE ÉVALUATION

#### ▶ Préparation juridique

- S'agissant de la forme sociale, il peut être intéressant d'inviter la cible, à ce jour en SARL, à se transformer en Société à forme Anonyme puisque dans un cas les parts sociales sont imposées à 5% au titre des droits d'enregistrement à partir de 23 000 euros et dans l'autre cas, la cession d'actions ne subit pas de droit d'enregistrement (sauf disposition particulière).

#### ▶ *Régler le problème des minoritaires par le rachat de titre, ce que permet aussi une plus-value en cas de revente ;*

- Attention à la décote, ne pas léser les minoritaires (C.A de Paris 15ème ch. 19/01/1994, Bull Joly avril 1994, p369).
- Obligation de loyauté du dirigeant (Cass Com 27/02/1996 et Cass Com 22/02/2005).



## ÉVALUATION DE LA CESSION

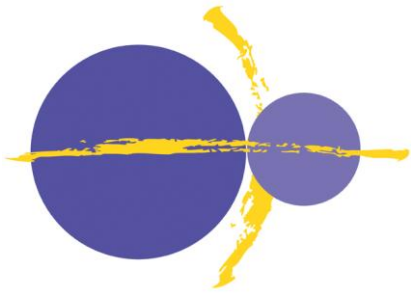
### ◆ PRÉPARER LA CESSION AVANT TOUTE ÉVALUATION

#### ▶ Préparation juridique

- Mettre à jour les livres sociaux ;
- Examiner la situation hypothécaire si l'entreprise est propriétaire de ses immeubles ;
- Vérifier le régime matrimonial du cédant s'il s'agit d'une personne physique.

**Dans certains cas, l'intervention du conjoint est obligatoire.**

- Vérifier les statuts et notamment des clauses spécifiques dans le cadre de la cession (clause de préemption, clause de réserve...) ;
- Réfléchir à l'opportunité de céder les biens immobiliers de l'entreprise ;



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

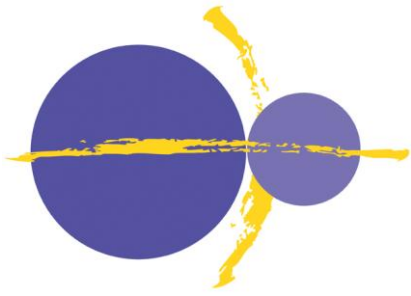
## ÉVALUATION DE LA CESSION

### ◆ PRÉPARER LA CESSION AVANT TOUTE ÉVALUATION

#### ▶ Préparation juridique

De plus en plus d'entreprise ne sont pas propriétaires des murs préférant une solution de location pour assurer une plus grande souplesse.

- Régulariser les baux professionnels et/ou commerciaux, voir d'habitation lorsque certains membres du personnel bénéficient d'un logement annexé à leur contrat de travail (ex : les gérants de succursale ANDRE)
- Régulariser les brevets et les marques ;
- Régulariser les cautions personnelles ;
- Contrôler les contrats de travail ;



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

## ÉVALUATION DE LA CESSION

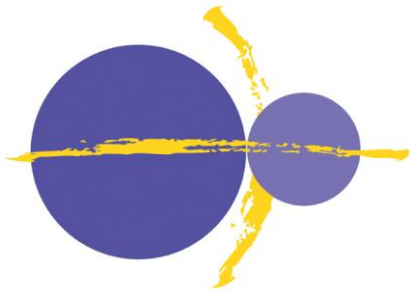
### ◆ PRÉPARER LA CESSION AVANT TOUTE ÉVALUATION

#### ▶ Préparation juridique

- Auditer et régulariser les contrats de service extérieurs : attention beaucoup de contrats sont intuitu personae et dès lors que l'entreprise sera transmise, ceux-ci deviendront soit caduques, soit ne bénéficieront plus des mêmes conditions financières.
- Examiner avec précision le haut de bilan (réserves, compte courant) car cela alourdit parfois très sensiblement le prix de cession.

#### ▶ Aspects sociaux

- vérifier les obligations à l'égard des organismes et à l'égard des salariés et notamment des conventions collectives applicables (ex : dans le cadre de la loi des 35h, une application a souvent été acceptée sur plusieurs années échelonnée, l'année 2006 ou 2007, constituant le dernier palier avec un plein fonctionnement)
- Le droit individuel de formation a-t-il été mis en place ? conséquences financières.



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

## ÉVALUATION DE LA CESSION

### ◆ PRÉPARER LA CESSION AVANT TOUTE ÉVALUATION

#### ▶ Fonctionnement de l'entreprise

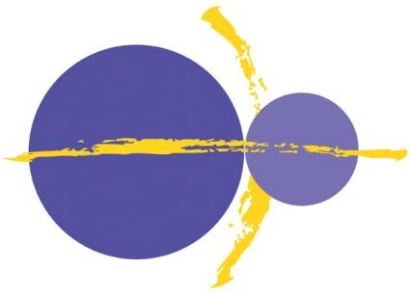
- Il faut établir une note sur la répartition des tâches et les moyens techniques afin de pouvoir examiner ultérieurement leur valorisation.

#### ▶ Communication

- L'entreprise a t'elle un site ? a t'elle des plaquettes de présentation ... ?

#### ▶ Comment faire savoir que l'entreprise est à vendre ?

- Il faut préparer un dossier et adapter la présentation au profil du repreneur recherché.
- Ne rien cacher et éviter les aspects subjectifs et affectifs.



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

## ÉVALUATION DE LA CESSION

### ◆ PRÉPARER LA CESSION AVANT TOUTE ÉVALUATION

#### ▶ Comment faire savoir que l'entreprise est à vendre ?

- Choisir son canal de diffusion :

Relations personnelles et professionnelles, syndicat, acteurs privés, salons, associations telles que VIVRE ET ENTREPRENDRE (94).

*Attention aux places de marché en ligne et à certains intermédiaires.*

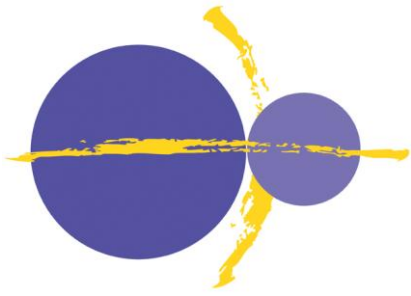
- Organismes :

Club des repreneurs d'affaires ([www.cra.asso.fr](http://www.cra.asso.fr))

Chambre de Commerce et de l'Industrie (CCI) [www.passerlerelais.ccip.fr](http://www.passerlerelais.ccip.fr)

Chambre des métiers

L'ensemble de ces éléments constitue la préparation que l'on soit cédant ou cessionnaire.



## L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

### ◆ AUDIT PREALABLE

Plus l'audit est complet, moins la garantie de passif sera lourde.

En effet, peu de cession s'opère sans garantie de passif, séquestre d'action, garantie financière, gèle d'une partie du prix de cession...

Intérêt de transparence pour le cédant.

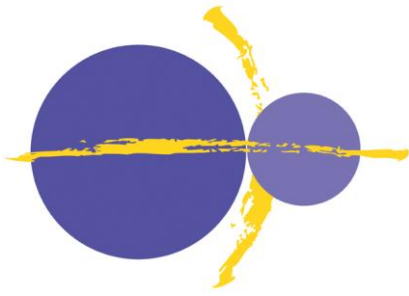
#### ▶ Diagnostics préalables

- Secteur d'activité, positionnement, forces et faiblesses, capacités managériales...

#### ▶ Diagnostics spécifiques

- Diagnostic comptable indispensable

Les trois derniers bilans, année en cours, échéancier créances et données prévisionnelles.



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

## L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

### ◆ AUDIT PREALABLE

#### ▶ Diagnostics spécifiques

#### ▶ Diagnostic comptable indispensable

Rapport du commissaire aux comptes, principales variations, engagements hors bilan : indemnité de départ en retraite éventuelle ;

Celles-ci sont parfois très conséquentes dans le cadre de la transmission d'entreprise car en sus du prix de cession, il faut parfois indemniser le dirigeant à titre personnel ou les anciens cadres.

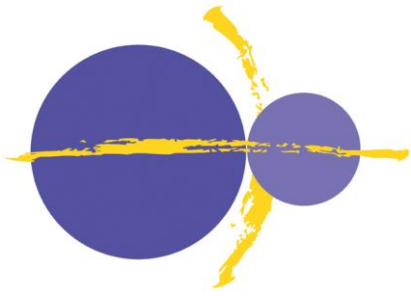
Si le DIF n'a pas été utilisé, le cessionnaire en doit rémunération.

#### ▶ Diagnostic financier

✓ Faut-il apporter des fonds propres ?

✓ Quel est le degré de confiance des partenaires financiers ? : vérifier la cote banque de France de l'entreprise.

Certains financiers, notamment dans le cadre d'investisseurs extérieurs ou de business angel souhaitent prendre des parts de la holding.



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

en Vallée de la Marne

## L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

### ◆ AUDIT PREALABLE

#### ▶ Diagnostics spécifiques

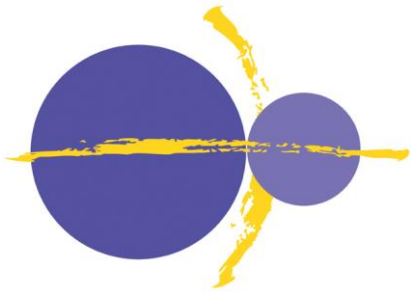
#### ▶ le contrat social

- Statuts et engagements entre associés ;
- Conventions réglementées, rapports, procès-verbaux, inscriptions auprès du Tribunal de Commerce ;
- Évolution du capital social dans les trois dernières années ;
- État des comptes courant d'associés ;

*Attention : se souvenir que le transfert du compte bancaire vers l'acquéreur ne peut résulter que d'un écrit (Cass Com 30/11/2004)*

#### ▶ les contrats à long terme

- Les baux : les conditions octroyées sont elles au prix du marché ?
- Comment sont rédigées les clauses ?
- Les contrats de prestation de services
- Contrats "intuitu personae" : emprunts, découverts, agents commercial...



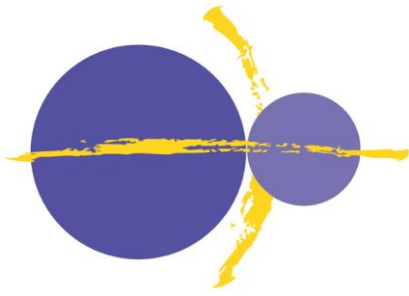
# **VIVRE ET ENTREPRENDRE**

*en Vallée de la Marne*

## **L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE**

### **◆ AUDIT PREALABLE**

- ▶ **les dossiers de propriété intellectuelle et industrielle**
  - certains aspects du bilan ne sont pas valorisés, telles que les marques, accords de franchise...
  
- ▶ **la communication marketing**
  - site web, nom de domaine déposé, plaquettes



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

en Vallée de la Marne

## L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

### ◆ AUDIT PREALABLE

#### ▶ Diagnostics spécifiques

#### ▶ les contrats exclusifs

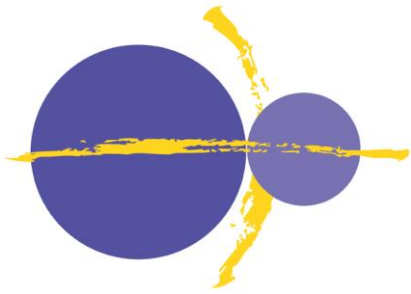
- S'agit-il d'agents commerciaux, la législation est assez favorable mais il y a des dispositions d'ordre public.

*Attention : indemnisation importante si rupture.*

- Si ce sont des agents personne physique, il y a un système d'indemnité invalidité, départ en retraite qui est à examiner soigneusement.

#### ▶ les risques divers

- existent ils des sinistres ?
- existent ils des recours prud'homaux et autres ?
- les contrats d'assurances sont ils anciens ?
- règles d'urbanisme selon la localisation et règle d'hygiène



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

en Vallée de la Marne

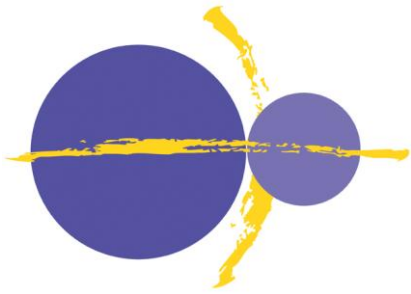
## L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

### ◆ AUDIT PREALABLE

#### ▶ le diagnostic social : le plus important

*Plus l'entreprise est petite, plus le diagnostic humain est important.*

- Article L122.12 alinéa 2 du Code du Travail qui est d'ordre public  
Transmission de l'intégralité des causes et conditions des contrats de travail en cours. Reprise d'une branche d'activité = transfert d'entité économique.
- Attention à la pyramide des âges (les indemnités de départ en retraite sont de plus en plus lourdes)
- stabilité du personnel à vérifier (conflits sociaux, quel est le taux d'absentéisme, examiner sur place la motivation du personnel)
- nature des contrats de travail



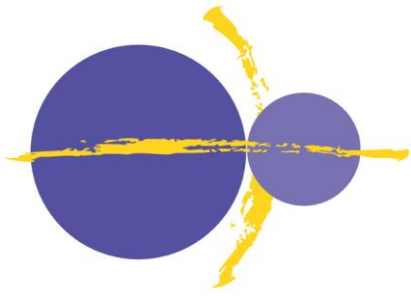
## L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

### ◆ AUDIT PREALABLE

#### ▶ le diagnostic social : le plus important

- contenu des contrats et clauses exorbitantes (certains contrats de cadre bénéficient de clauses parachutes)
- bulletins de salaires (heures supplémentaires, quelle est la pratique de l'entreprise)
- Contentieux
- usage et avantages sociaux
- accidents du travail, formation professionnelle
- état des cotisations sociales

Sur ce dernier point, une rapide lecture de l'état des inscriptions auprès du Greffe du Tribunal de Commerce est indispensable.



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

## L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

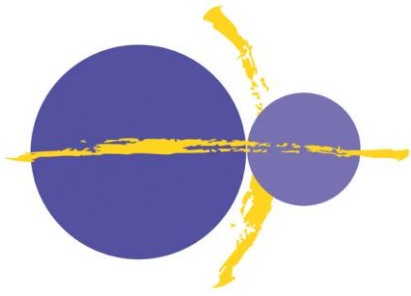
### ◆ AUDIT PREALABLE

#### ▶ le diagnostic fiscal :

- déclarations, TVA, TP, redressements, réclamations...

#### ▶ le diagnostic environnemental

- Selon la situation de l'entreprise (par ex : existe t'il une procédure d'expropriation dans la rue...ou d'alignement du trottoir...?).  
Se renseigner auprès de la mairie pour connaître la politique d'urbanisme pour le secteur d'implantation.



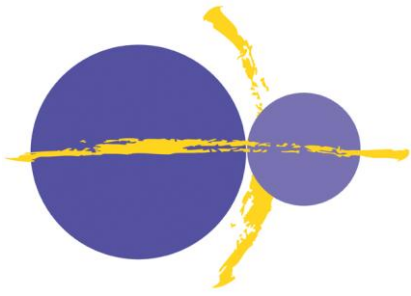
# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

## L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

### ❖ La Lettre de Confidentialité

- ✓ Pour faire une évaluation satisfaisante, il est indispensable de permettre à l'acquéreur d'obtenir des renseignements juridiques, comptables fiscaux et commerciaux qui entrent dans le cadre du secret des affaires.
- ✓ Le cédant a donc intérêt à faire signer au repreneur une lettre de confidentialité.
- ✓ Souvent, le repreneur est un concurrent.
- ✓ Certains n'hésitent pas à tenter une "OPA" simplement pour connaître la situation du marché pour voir la liste des clients de leur concurrent.
- ✓ La lettre de confidentialité a pour but de permettre au cédant de travailler en toute sécurité.
- ✓ Si par malheur, le repreneur utilisait ces informations sans concrétiser l'opération de reprise, il s'interdirait de les utiliser dans le cadre de ses propres affaires. Les tribunaux sont particulièrement rigoureux dans le cadre de la violation des lettres de confidentialité.



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

en Vallée de la Marne

## L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

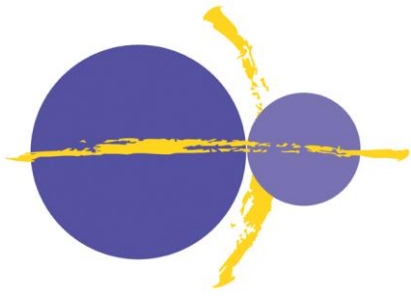
### ◆ LES DIFFERENTES METHODES D'EVALUATION

*Selon le destinataire de l'évaluation et la taille de l'entreprise, les méthodes sont variables.*

*Dans une très petite entreprise, le chef d'entreprise est l'homme clé.*

#### ▶ La spécificité des très petites entreprises

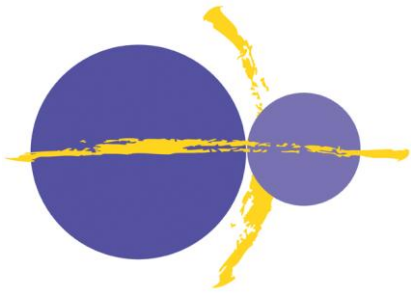
- Conséquence du départ du cédant, sa fonction en dehors de la direction, caractère intuitu personae de la relation avec les tiers, investissements en fonction de choix personnels, intervention ou non du conjoint du cédant...
- Traitements comptables spécifiques, tels que la rémunération du dirigeant, politique de distribution des bénéfices, des financements, des charges d'exploitation...



## L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

### ◆ LES DIFFERENTES METHODES D'EVALUATION

- ▶ La spécificité des très petites entreprises
- ▶ Méthode patrimoniale de l'actif net comptable :
  - l'entreprise vaut ses capitaux propres
- ▶ Méthode de l'actif net réévalué
  - Il est tenu compte de la valeur réelle des actifs
- ▶ Méthode de la rentabilité
  - Principe : on acquiert la capacité future de l'entreprise à dégager de la richesse, du résultat.
  - Choix du niveau du compte de résultat où l'on se place.
  - Structure financière : importance de choisir les mêmes éléments de référence que ceux de l'entreprise.
  - Taux de capitalisation



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

## L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

### ◆ LES DIFFERENTES METHODES D'EVALUATION

#### ▶ La spécificité des très petites entreprises

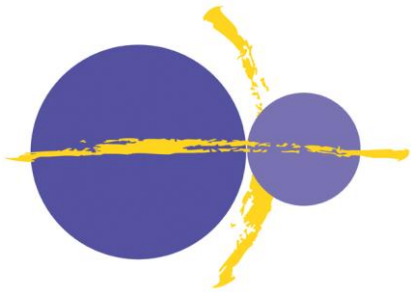
#### ▶ Méthode de la rentabilité

- le choix de la méthode d'évaluation tiendra compte de l'activité de l'entreprise et de la qualité de l'acquéreur : méthode recommandée pour les TPE : méthode de l'enveloppe financière globale du projet d'acquisition.

#### ▶ Les autres entreprises

#### ▶ Méthode analogique

- Approche globale : se rapporte à la rentabilité globale générée par la mise sous tension de ces éléments considérés comme un tout, c'est à dire l'exploitation.
- Ceci suppose l'échantillon de sociétés comparables.



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

en Vallée de la Marne

## L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

### ◆ LES DIFFERENTES METHODES D'EVALUATION

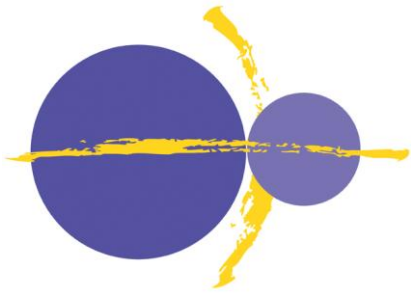
#### ▶ Les autres entreprises

#### ▶ Méthode du "discounted cash flow" (DCF)

- Cash flow actualisés + valeur terminale actualisée = valeur entreprise. Une entreprise n'a de valeur que si, un jour, elle rapporte de l'argent.
- L'évaluation peut aussi être réalisée par un expert désigné par les parties.

**Conclusion** : la démarche d'évaluation est aussi importante que le résultat.

Les méthodes retenues par l'Administration Fiscale doivent être maîtrisées.



# VIVRE ET ENTREPRENDRE

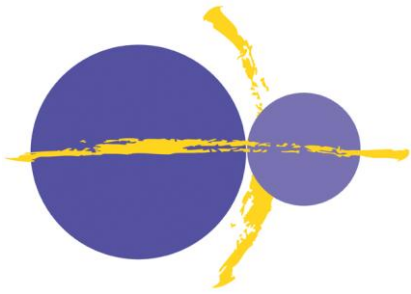
*en Vallée de la Marne*

## NÉGOCIATION DE LA CESSIION OU DE LA REPRISE

Observations : la négociation et les documents qui l'accompagnent doivent être adaptés à la taille de l'entreprise.

Ne pas céder à l'inflation de documents pour les petites entreprises.

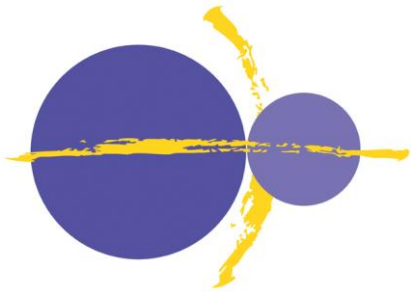
- ▶ **L'engagement de confidentialité**
  - Il s'applique et doit permettre un accès sincère et loyal à l'information.
  - Problème courant : la rupture abusive de pourparlers.
  
- ▶ **La rupture des pourparlers**
  - Trop de dirigeants, cédants ou repreneurs ignorent les conséquences d'une rupture de pourparlers effectuée trop légèrement.
  - L'échec de pourparlers est classique. Certains repreneurs pensent faire une bonne affaire et tout compte fait voient le temps du retour sur investissement s'allonger.



## NÉGOCIATION DE LA CESSION OU DE LA REPRISE

### ► La rupture des pourparlers

- Ils découvrent au fur et à mesure de l'évaluation des éléments auxquels ils n'avaient pas pensé.
- Attention : la rupture n'a pas besoin d'être brutale pour être fautive mais le repreneur ne doit pas faire preuve de mauvaise foi (Cass Com 21/01/2004)
- La rupture peut être fondée sur un motif de négligence (ex : absence d'autorisation du Conseil d'Administration ou du conjoint du gérant...)
- Beaucoup de reprise d'entreprises se font à travers de messages électroniques.



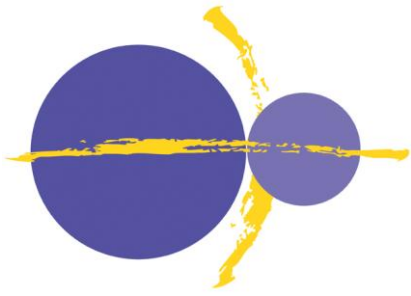
# **VIVRE ET ENTREPRENDRE**

*en Vallée de la Marne*

## **NÉGOCIATION DE LA CESSIION OU DE LA REPRISE**

### ▶ **La rupture des pourparlers**

- **Notre Conseil est plutôt de limiter les écrits et lorsque des documents circulent soit rappeler les termes de la lettre de confidentialité avec la mention "couverts par la lettre de confidentialité en date du.....", soit lorsqu'il s'agit de documents élaborés indiquer la mention "projet".**
- **Si la rupture était véritablement abusive, les frais directs sont indemnisés mais les juges parfois examinent la perte d'une chance.**
- **Certaines entreprises n'hésitent pas à déclarer qu'elles vendent leur affaire uniquement pour permettre à l'égard des actionnaires, d'apprécier leur cote sur le marché.**
- **Souvent, ces mêmes entreprises font des offres d'annonce d'emploi non suivis d'effet.**

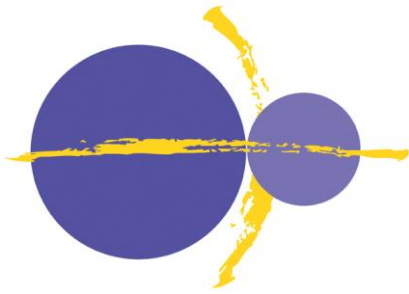


## NÉGOCIATION DE LA CESSION OU DE LA REPRISE

### ▶ La lettre d'intention

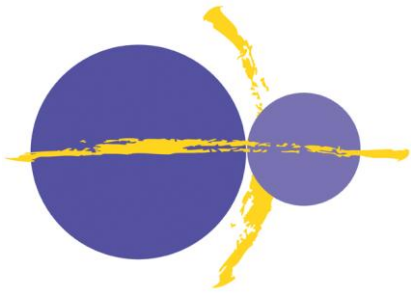
La lettre d'intention doit rappeler :

- Le contexte ;
- L'identification des parties ;
- Clause de substitution éventuelle ;
- L'objet ;
- Le prix ;
- La méthode de mise en œuvre d'un protocole d'accord ;
- Les conditions suspensives ;
- Les garanties ;
- Les clauses d'exclusivité ;
- L'indemnité d'immobilisation ;
- La remontée du capital ;
- Les clauses de réserve générale...



## NÉGOCIATION DE LA CESSION OU DE LA REPRISE

- ▶ La lettre d'intention
- ▶ **Obligations principales du cédant**
  - Principalement l'exclusivité des négociations. Avantage pour l'acquéreur, contraignant pour le cédant.
  - S'il le peut refuser, sinon tenter de l'amender. Souvent l'acquéreur l'exige mais il se peut qu'en cours de négociation, d'autres acquéreurs se présentent...
- ▶ **Obligations de l'acquéreur**
  - Le caractère engageant de sa manifestation d'intérêt est à appréhender en fonction de sa marge de manœuvre de sortie du contrat.
  - Les juges se réfèrent à la commune intention des parties.
  - Vigilance sur le contenu de l'offre en fonction des objectifs poursuivis.



## NÉGOCIATION DE LA CESSIION OU DE LA REPRISE

### ▶ Le protocole d'accord

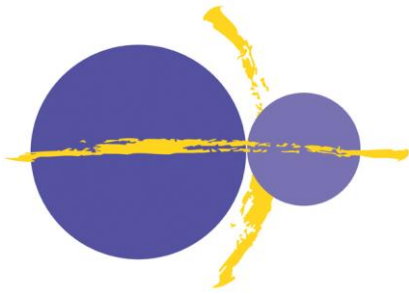
**BUT** : constater l'accord des parties et prévoir des solutions en cas de conflit.

Doit être le plus large possible.

Si jusque là, le cédant ou le repreneur ont pu « se débrouiller » à partir de cet instant, l'intervention des conseils est essentielle.

En effet, les éléments principaux doivent être vérifiés :

- ✓ Qui vend ? Déterminer le périmètre de garantie de chaque garant
- ✓ Qui achète ?
- ✓ Quels sont ses pouvoirs ?
- ✓ Y a t'il une clause de substitution ?
- ✓ Qu'est que l'on achète ? nature, quantité, mais également origine de propriété



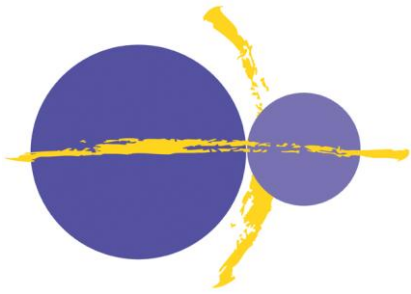
## NÉGOCIATION DE LA CESSIION OU DE LA REPRISE

### ▶ Le protocole d'accord

- Pour quel prix ? il doit être déterminé ou déterminable  
Prix fixe révisable, indexé, déterminable selon des méthodes particulières.
- Quelles seront les modalités de paiement du prix ? comptant, à terme, séquestré, avec intérêts, sans intérêt
- Quelles sont les types de conditions suspensives ou résolutoires ?

#### Prix :

- Paiement moyennant quelle garantie (hypothèque, caution...)
- Quelle date prévoit on dans le transfert de propriété ?
- Quelle sera la date d'entrée en jouissance ? celle-ci pouvant être différente.

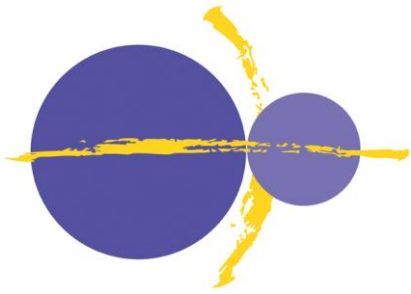


## NÉGOCIATION DE LA CESSIION OU DE LA REPRISE

### ▶ Le protocole d'accord

- Vente avec ou sans clause de non-concurrence du vendeur.
- Comment régler les litiges en cas de concurrence ?
- Quelles seront les garanties d'actif ou de passif ?
- Quelle sera l'organisation future de l'entreprise et notamment pour le personnel et pour les contrats en cours ?

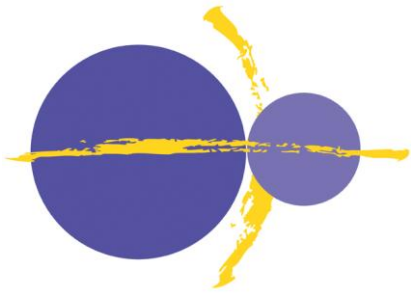
***Rappel : pour les cessions de fonds de commerce, le prix n'est jamais remis avant la fin du délai d'opposition des créanciers, ce qui donne lieu à une convention de séquestre (Cass com 24/05/05).***



## NÉGOCIATION DE LA CESSIION OU DE LA REPRISE

### ▶ Les clauses de pacte d'actionnaire

- **Objet du pacte** : fixer les conditions d'exercice du pouvoir, l'entrée de nouveaux actionnaires, les droits des uns et des autres souvent à l'avantage des majoritaires, les conditions de sortie.
- ☞ **Attention** : *il s'agit d'un document extra statutaire non opposable à la Société mais qui fait la loi des parties.*
- En cas de violation, c'est l'article 1134 du Code Civil qui s'applique et qui ouvre droit à des dommages et intérêts. Le cédant peut se retrouver dépossédé sans le savoir, par le repreneur, voir le dirigeant évincé du jour au lendemain dans l'entreprise.
- Ces clauses sont donc à rédiger avec soin. Avantage fiscal LOI DUTREIL.



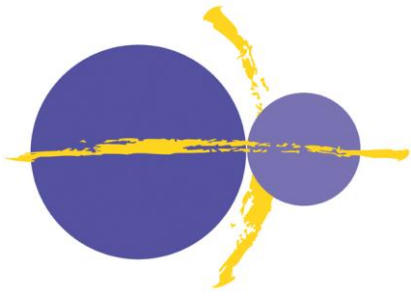
## NÉGOCIATION DE LA CESSION OU DE LA REPRISE

### ▶ Les clauses de pacte d'actionnaire

#### **Clauses sensibles :**

- **Contrôle du capital dans le cadre du pacte d'actionnaire : agrément, préemption, inaliénabilité, sortie,**
- **Droit au dividende (actions prioritaires ou pas)**
- **Type d'information aux actionnaires et organisation du pouvoir**

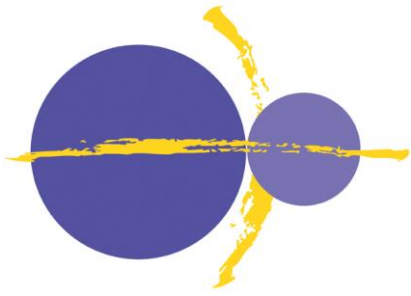
☞ **Toutes ces clauses sont négociables**



## NÉGOCIATION DE LA CESSIION OU DE LA REPRISE

### ▶ Autres éléments de négociations

- Lier le prix de cession au résultat
- Maintien ou non du dirigeant en retraite (loi DUTREIL)
- Système complexe : location d'actions, crédit-bail d'action, convention de direction, à soigner dans les sociétés par actions simplifiées.



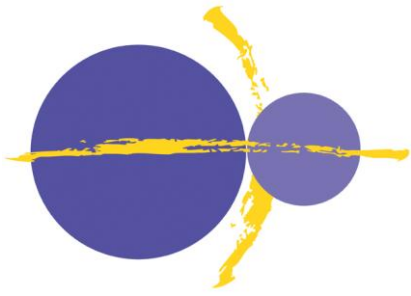
# VIVRE ET ENTREPRENDRE

*en Vallée de la Marne*

## CONCLUSION

**Ces opérations nécessitent l'assistance de professionnels compétents :**

- ▶ **30% des reprises échouent dans les 7 ans qui suivent**
- ▶ **un pourcentage conséquent de tentative de cession avorte**
- ▶ **10% des entreprises ferment faute de repreneur ou de transmission insuffisamment préparée**



**VIVRE ET  
ENTREPRENDRE**  
*en Vallée de la Marne*

## Questions diverses

**VIVRE ET ENTREPRENDRE** *en Vallée de la Marne*

14 rue du Viaduc - 94130 Nogent sur Marne

Tel. 01.43.24.78.99 / Fax : 01.43.24.79.99

Courriel : [vivre.entreprendre@agglo-valleedelamarne.fr](mailto:vivre.entreprendre@agglo-valleedelamarne.fr)