

TRANSMISSION D'ENTREPRISE



Une entreprise se vendra plus facilement si la présence du cédant n'est pas indispensable, qu'elle est bénéficiaire et qu'elle ne fait pas face à une difficulté majeure qui compromettrait son exploitation. Il conviendra donc de préparer la vente, en restructurant l'entreprise si nécessaire et en prenant les mesures adéquates pour augmenter sa rentabilité sur un ou deux exercices consécutifs.

Objet de la vente : actions de la société ou fonds de commerce ?

En premier lieu, on réfléchira à l'objet de la vente.

- Dans le cas des **actions de la société**, la vente portera sur la totalité de la structure juridique avec la trésorerie, les créances et les dettes. Le cédant sera soumis à un impôt sur la plus-value, dont le taux et le montant varieront selon plusieurs paramètres, notamment la durée de détention des actions ou le départ éventuel à la retraite du dirigeant ; en s'organisant bien à l'avance, le cédant pourra effectuer quelques donations à ses enfants qui percevront alors le prix de cession.
- Dans le cas du **fonds de commerce**, la cession sera limitée à la clientèle et au personnel ainsi qu'au bail et aux contrats choisis par l'acquéreur ; la trésorerie et les dettes restent ici acquises à la société et ne sont pas transférées. La société encaissera le prix et paiera l'IS, sous réserve de déficits reportables éventuels.

Pour l'acheteur les droits d'enregistrement varieront selon qu'il achète des parts sociales, des actions ou le fonds de commerce. Il privilégiera l'achat des actions, dont le taux est réduit à 0,10% du prix de cession.

Transmettre une entreprise est une opération à plusieurs dimensions, souvent inédite pour le vendeur. Outre la dimension financière et juridique, elle recouvre une dimension humaine avec des employés, des clients et des fournisseurs, qui assurent l'esprit et la pérennité de l'entreprise.

Pour faciliter la transmission, il est essentiel de la préparer bien longtemps à l'avance.

Les 3 étapes de la vente

La vente proprement dite s'organise principalement en 3 étapes :

- **La lettre d'intention** (ou LOI, *Letter Of Intent*) est l'acte par lequel le candidat acquéreur fait part au vendeur de son intention d'acquérir l'entreprise, en détaillant les principales modalités de l'opération proposée, notamment le périmètre de la cession, le prix plus ou moins précis ou les modalités de détermination et les principales conditions.

Elle est acceptée par le vendeur, qui s'engage à réserver au candidat acquéreur l'exclusivité des négociations jusqu'à une date déterminée. Il est aussi d'usage de convenir pour l'acheteur un engagement de confidentialité et de fixer un calendrier avec une date limite au-delà de laquelle chaque partie reprendra sa liberté.

- Une fois la lettre d'intention signée par les deux parties, celles-ci procéderont à la signature de **la promesse de cession**, qui contient précisément l'ensemble des modalités de la vente, assortie en général de plusieurs conditions suspensives, sans la réalisation desquelles l'acheteur renoncera à l'opération. Ces conditions suspensives doivent être rédigées avec précision ; elles portent en général sur l'obtention d'un prêt pour financer l'achat ainsi que le défaut de préemption de la commune en cas de vente d'un fonds de commerce.

Chaque partie se trouve engagée par l'acte portant promesse de vente, c'est pourquoi chacun des points de l'acte doit être rédigé et examiné avec soin. Parmi les points à vérifier avant de signer, on s'assurera que le dirigeant vendeur ne s'est pas porté caution en faveur de la société. Si tel est le cas, il faudra négocier avec l'acheteur et la banque pour que l'acheteur se substitue au vendeur en tant que caution auprès de la banque. Dans le cas contraire, le vendeur demeurera garant bien qu'il ait vendu les actions.

Les principaux points sur lequel portera l'acte de promesse de cession sont le prix et les modalités de paiement. En général, le prix est fixe ou hybride avec une partie fixe et une partie payable à terme en fonction notamment de la trésorerie existante au jour de la vente ou du résultat de l'entreprise à une date convenue (earn out). Si le prix n'est pas fixé, il est indispensable de convenir très précisément des modalités de détermination. Le prix est payable comptant à la signature ; il peut aussi être payé à terme selon des modalités convenues dans l'acte.

Si la société dispose de réserves qui n'ont pas été distribuées, l'acte doit mentionner si elles reviennent ou non au vendeur ; à défaut, elles seront perçues par l'acheteur lorsqu'il votera la distribution.

La signature de la promesse permet à l'acheteur de procéder à l'audit de la société, de valider le prix proposé, de détecter d'éventuelles anomalies et de confirmer sa décision d'acheter selon les modalités convenues dans la promesse.

• Si les conditions suspensives sont réalisées, la cession sera formalisée par un **acte de vente** reprenant les termes de la promesse, **ainsi que la plupart du temps un acte portant garantie d'actif et de passif**.

Cet acte par lequel le dirigeant vendeur garantit à l'acheteur le montant du passif et de l'actif déclaré n'est pas obligatoire ; il permet à l'acquéreur de s'assurer la valeur de la société acquise et de se prémunir contre toute augmentation du passif ou diminution de l'actif. Il donne lieu à une âpre négociation entre les parties, notamment sur l'étendue de la garantie, son plafond et une éventuelle franchise ou seuil de déclenchement ainsi que ses modalités de mise en œuvre et sa durée. Si la garantie est activée, le vendeur peut être amené à restituer à l'acheteur une partie du prix de vente. Aussi, dans la mesure où cet acte n'est pas régi par la loi, il est essentiel qu'il soit rédigé de façon très précise pour éviter tout contentieux futur.

• José Michel Garcia, Avocat •
jgarcia@antelis.fr



SOLUTIONS ASSURANCES BIJOUTIERS

**30 ans d'expérience dans
la couverture des risques liés
aux professionnels de
la bijouterie et de la joaillerie**

Louise Stresser
06 76 34 92 04
lstresser@vgm-broker.com

Gilles Caudrelier
06 03 20 13 37
gcaudrelier@vgm-broker.com

www.vgm-broker.com