

CONSEILS D'EXPERT

Négociation : Varoclier Avocats analyse les points de vigilance des 4 reprises primées



Partenaire de la première heure des Trophées, Varoclier Avocats est cabinet d'avocats en droit des affaires sensible au talent des chefs d'entreprise qu'il accompagne pour l'optimisation juridique et fiscale de leur reprise. Le millésime 2016 démontre une fois encore un dynamisme entrepreneurial de bon augure. Céline Chevillon, avocat associé, met en exergue quelques conseils pratiques en tant qu'expert rompu à la transmission d'entreprises, inspirés par la spécificité de la reprise de chaque lauréat

PIJAPLAST : UNE FEMME DÉTERMINÉE « DANS UN MONDE INDUSTRIEL ENCORE TRÈS MASCULIN »

Après des pourparlers avancés, le cédant avait décidé de ne plus vendre, ce qui est humain mais Aurélia Rayé a su garder son cap en refusant de prendre la gérance de PIJAPLAST qu'il souhaitait lui confier. En effet, l'exercice d'un mandat social n'est pas un acte neutre et emporte des responsabilités juridiques importantes qu'il n'est pas prudent d'exercer sans le pouvoir corrélatif. Au demeurant, il est judicieux que l'assemblée générale rétribue ce risque par un émolument distinct de la rémunération du travail et que le dirigeant souscrive des assurances ad hoc appropriées. Attention à une négociation trop longue qui peut être un indice que le cédant n'est pas réellement vendeur ou que les résultats de l'entreprise évoluent, circonstance pouvant légitimer une clause d'ajustement du prix.

NERVET BROUSSEAU : DU COMPAGNONNAGE AU CONCUBINAGE

Marianne Heitz et Thibault Dubus ont su bien négocier le prix de cession de NERVET BROUSSEAU en utilisant en complément d'un endettement bancaire les mécanismes d'earn out et de crédit-vendeur, deux notions à ne pas confondre, mais qui peuvent s'avérer utile dans les négociations pour tendre vers un prix optimal ou pallier les résistances psychologiques du vendeur. Un crédit-vendeur est un paiement échelonné (ou différé) d'un prix déterminé, payable pour partie comptant à la signature et le solde à terme, selon un aménagement consenti par le vendeur pour assouplir la trésorerie de l'acquéreur, mais indépendant de l'évolution de l'entreprise cédée.

En revanche, un earn out est un complément de prix déterminable et dû après la cession, en fonction des résultats ultérieurs enregistrés, appréciés au regard de l'évolution d'un indice de performance convenu entre les parties (attention à la rédaction d'un mode de calcul explicite, illustré par un exemple chiffré).

VERMONT : UN CHANGEMENT DE CARRIÈRE, RETOUR AUX SOURCES BORDELAISES

Si le cédant y consent, l'acquisition d'un fonds de commerce (actif immobilisé de la société comprenant notamment les marque, bail, clientèle, mobilier, matériel...) au lieu des titres sociaux (propriété du capital de la société comprenant son actif et son passif) est une option souvent judicieuse, d'ailleurs expérimentée par Geoffroy Falkenrodt; cette modalité apporte confort et sécurité puisque seul l'actif étant repris, aucune garantie de passif ne doit être consentie par le cédant. En outre, le financement bancaire d'un actif incorporel est plus aisé que celui de droits sociaux.

En revanche, la vente d'un fonds de commerce n'emporte pas celle des contrats conclus avec les clients ou fournisseurs. Par précaution l'acquéreur devra anticiper et s'assurer que les principaux contrats pourront néanmoins se poursuivre. D'ailleurs, Geoffroy Falkenrodt a introduit une clause originale le cadre d'une cession de fonds en prévoyant un earn out assis sur la reconduction ou non de contrats d'entretien.

G DUBOIS : VOIR GRAND !

Guillaume d'Ocagne a partagé le capital de la Menuiserie G. DUBOIS, avec deux fonds d'investissement puis à la sortie de l'un deux, permis à certains salariés d'y entrer. Il importe dans ces deux cas de mettre en place un pacte d'actionnaires dont les objectifs seront différents et la rédaction adaptée à chaque situation. En outre, l'intéressement ou la participation peuvent être une alternative plus simple et aussi motivante pour les salariés.

En terme de gouvernance, les fonds souhaitent être étroitement informés et associés aux décisions importantes notamment d'investissement ou de recrutement, souvent via la mise en place de comité de direction ou de surveillance. S'agissant de la propriété du capital, second volet majeur des pactes, les fonds veulent être assurés de la liquidité de leur investissement. En revanche, le dirigeant associé à ses salariés veillera notamment à s'assurer qu'il ne pourra pas être empêché de vendre sa participation en cas d'opportunité ou encore de prévoir l'éviction d'un associé qui perdrait sa qualité de salarié