

# Cession-acquisition, les pièges à éviter

Céder un ou plusieurs points de vente comporte des aspects juridiques qu'il vaut mieux connaître afin d'éviter les écueils. Les explications de M<sup>e</sup> Jean-Charles Simon.

## Points de Vente – Quels sont les principes d'une cession d'entreprise ?

**Jean-Charles Simon** – Il faut distinguer selon que la cession porte sur le fonds de commerce ou sur la société qui exploite ce fonds. Dans le premier cas, il faut s'attacher au bail, aux contrats de travail, aux contrats de fourniture ainsi qu'à l'ensemble des actifs cédés nécessaires à l'activité et indissociables du fonds de commerce. Il faut également vérifier qu'il n'existe pas de contrat conclu avec une clause *in tuitu personae* permettant de le remettre en cause en cas de cession. L'état des nantissements et privilèges doit lui aussi être contrôlé, le prix de cession ne devant pas être supérieur au passif inscrit.

S'il s'agit d'une cession de société, la reprise porte à la fois sur les actifs et passifs. Il faut donc vérifier la consistance des éléments de l'actif, mais aussi le périmètre du passif. Concernant ce dernier, les contrôles doivent s'opérer sur la totalité des postes, l'opération se déroulant en deux temps. Le premier porte sur une revue documentaire de la situation, le second sur la conclusion d'un protocole d'accord incluant une garantie d'actif et de passif. Et dans le cas d'une cession de réseau, je préconise de céder la société holding, ce qui évite de traiter chaque fonds de commerce au cas par cas.

## Y a-t-il des points à vérifier pour se prémunir des mauvaises surprises ?

Il faut en premier lieu vérifier la santé économique du commerce ou de la société et s'assurer de la situation financière du cédant. Cela pour éviter les conséquences éventuelles d'un dépôt de bilan après la cession, étant rappelé que certaines opérations peuvent être remises en cause

**SS**

SIMON ASSOCIÉS

Simon Associés est un cabinet d'avocats d'affaires regroupant une vingtaine d'avocats et juristes dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Organisé autour de six pôles de compétences (corporate-cessions-acquisitions, entreprises en difficulté, contentieux, franchise, immobilier, social), le cabinet a développé une approche transversale de prévention des risques juridiques et judiciaires. [simonassocies.com](http://simonassocies.com)

durant une période de dix-huit mois. Un contrôle de cohérence pour s'assurer de l'adéquation entre le prix payé et la valeur réelle du fonds de commerce ou des titres de la société n'est en outre jamais superflu. Par ailleurs, dans le cas de cession de titres, il est important de connaître les risques supplémentaires de dettes, fiscales et sociales, compte tenu de l'activité passée. L'acquéreur peut aussi demander au cédant de garantir le chiffre d'affaires réalisé depuis la date du dernier bilan, ou qu'il n'y a pas eu d'aggravation de passif, ni contrôle fiscal.

## Qu'en est-il des contrats de crédit et comment évoluent les opérations de cession ?

On assiste à un resserrement des opérations de crédit pour deux motifs : la crise du marché financier, qui impacte l'activité bancaire, et la convention Bâle II en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier, qui impose aux banques un nouveau ratio dettes/fonds propres. L'effet cumulé a

des conséquences sur l'obtention du prêt et sur ses modalités de mise en œuvre. Alors qu'hier il fallait apporter entre 20 et 25 % de fonds propres, cette part se monte désormais à 30 % minimum. Obtenir un crédit est donc devenu plus difficile. Or, celui-ci est un facteur très important des contrats de cession. Il ne faut donc pas hésiter à benchmarker les banques et à négocier le contrat de crédit. Il ne faut pas non plus en négliger la lecture, en s'attardant sur les clauses de remboursement anticipé ; qui, dans certains cas, peuvent aller jusqu'à 5 % du capital restant dû ! Attention aussi aux clauses de convenant, qui imposent le respect de ratios financiers pour réduire le risque d'insolvabilité de l'emprunteur. Car, dans le cas où les prévisions financières ne sont pas tenues, ou si la structure financière de l'emprunteur se dégrade, la banque peut exiger le remboursement du ou des prêts. ●

Propos recueillis par Camille George

“Un contrôle de cohérence pour s'assurer de l'adéquation entre le prix payé et la valeur réelle du fonds de commerce n'est jamais superflu.”

JEAN-CHARLES SIMON, ASSOCIÉ GÉRANT DU CABINET SIMON ASSOCIÉS.

