

La lettre des Fusions et Acquisitions

Juin 2009

Volume 4, Number 13

Autres étapes du processus de transmission

- Le diagnostic
- La pré-évaluation
- Le dossier-projet
 - L'évaluation approfondie
- Le dossier de présentation
- L'engagement de confidentialité
- Le profil du repreneur
 - La recherche de repreneur
 - La négociation
 - La promesse
 - Les due diligence
 - Le protocole d'accord
 - Après la cession

Rubriques

Présentation du Cabinet Actoria

Accès Intranet

Glossaire

Prestations Cédants

La méthodologie détaillée du processus de transmission de mon entreprise en Europe

La transmission d'une entreprise est un processus très délicat dans la vie d'une entreprise. Il faut donc la préparer minutieusement en se faisant accompagner afin d'optimiser les chances de sa réussite. Une succession d'étapes dans la préparation permettra un excellent retour sur investissement. La garantie de passif est une particularité du contrat de vente ou promesse de vente.

La Garantie de Passif

En cas de cession d'une entreprise, le repreneur demandera une garantie sauf s'il reprend le fonds de commerce. Cette garantie est appelée Garantie d'actif/passif.

En pratique, il s'agit d'un élément du contrat de vente ou d'un document séparé.

• La garantie de passif

La garantie de passif permet au repreneur de se protéger contre des charges futures non apparentes dans les comptes sociaux, lesquelles ont servi de base à la transaction.

A titre d'exemple on peut citer les plus fréquentes:

- Garantie mise en jeu par un client de la société sur des livraisons **antérieures à la vente**

- Redressement fiscal portant sur la période **antérieure à la vente**

- Procès d'un concurrent ou d'un salarié pour des **faits antérieurs à la vente.**

Bien entendu, cette garantie couvre dans la plupart des cas les insuffisances d'actifs.

A titre d'exemple :

- Un débiteur douteux
- Des stocks manquants
- Un litige sur un immeuble
- Un matériel figurant au bilan

● **La garantie de la garantie**

Pour les dossiers de taille significative, le repreneur demandera une garantie de paiement si la garantie de passif venait à être mise en jeu. Dans la pratique, cette garantie peut être donnée de la manière suivante:

- Une partie du prix est payée à terme et sert de garantie
- Une garantie bancaire est donnée par le vendeur

● **Les garanties spécifiques**

Au delà des garanties de passif, le repreneur pourra demander des garanties sur des points particuliers, par exemple:

- Garanties sur la légalité de l'activité (activité conforme aux lois en vigueur, autorisations administratives en ordre, propriété des actions, des brevets, des marques...).
- Garanties contre les risques environnementaux.

En pratique, ces garanties sont données par le cédant sous la forme d'une série de déclarations qui figurent dans le contrat de cession.

Contactez-nous

<http://www.actoria.eu>
info@actoria.eu

Actoria Group®

Brussels - London - Paris
Fribourg - Madrid

Reproduction et copie
interdite sans accord de
Actoria

Contactez-nous

<http://www.actoria.eu>

info@actoria.eu

Actoria Group®

Brussels - London - Paris
Fribourg - Madrid

Reproduction et copie
interdite sans accord de
Actoria

● La procédure de mise en jeu de ces garanties

Il est important de définir très précisément la manière dont la garantie sera éventuellement mise en jeu :

- Organisation matérielle (lettre recommandée, seuil minimum, délai, prescription...)
- Droit de regard du cédant sur les litiges (clause de négociation commune)
- Les possibilités d'arbitrage en cas de recours.

● Les précautions à prendre

La garantie de passif est un des éléments les plus importants dans le cadre d'une transmission d'entreprise.

Ce document est aussi important que le contrat de vente lui-même.

Attention aux normes comptables spécifiées dans le contrat pour arrêter les comptes (Le résultat de Novartis chute de 70 % si on applique les US GAAP)



Pour protéger le cédant contre une mise en jeu abusive (fréquente chez certains acheteurs Anglo Saxons), il est important de prévoir des clauses de protections telles que:

- Le total de la garantie ne pourra pas être supérieur au prix de cession
- Le montant de la garantie est plafonné
- Les "mali" et les "boni" se compensent
- La garantie est mise en jeu au delà d'un seuil (pour éviter les petits litiges)
- Certains points délicats sont expressément listés dans l'acte de cession pour éviter que l'acheteur ne puisse les soulever ultérieurement.