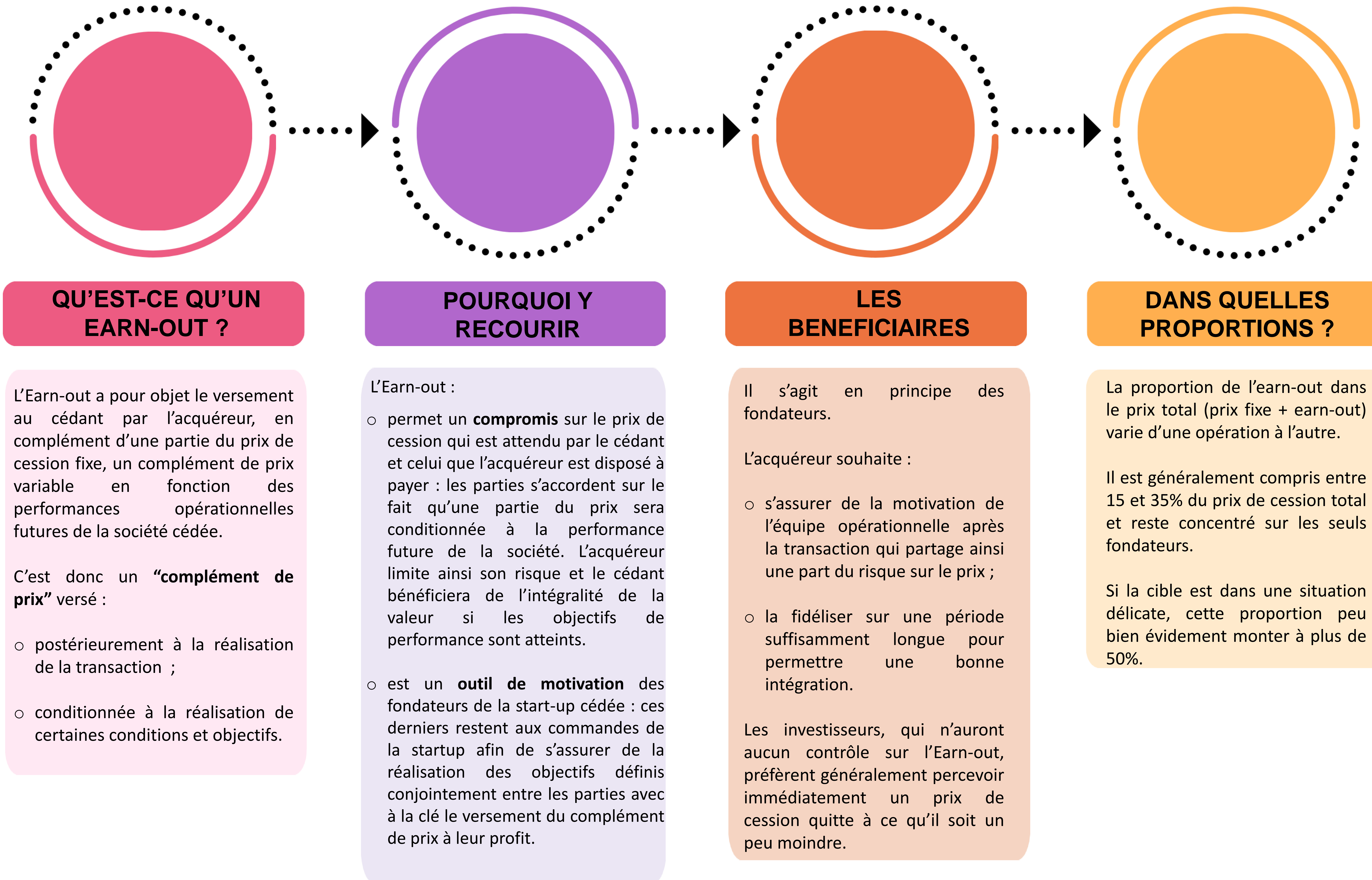
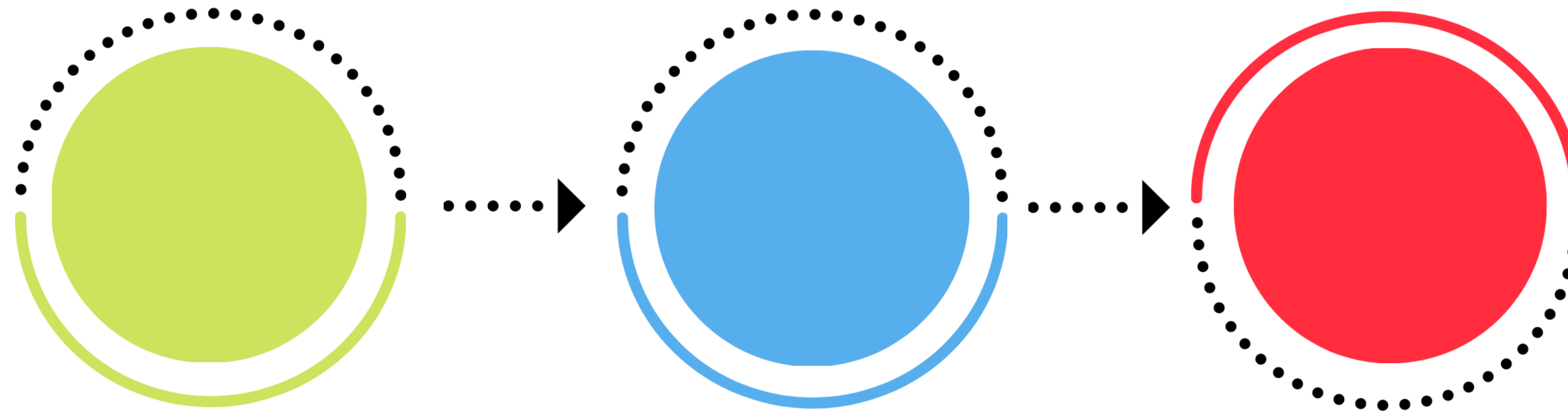


# L'EARN-OUT : PARLONS-EN !

Lors d'un processus de cession/ d'acquisition d'une entreprise, que vous soyez cédant ou acquéreur, vous vous interrogez peut-être sur l'opportunité de recourir à une clause d'Earn-out.







### DUREE IDEALE ?

La durée est bien sûr un sujet très sensible pour toutes les parties.

- Les cédants auront tendance à rechercher une durée relativement courte alors que l'acquéreur privilégiera une durée suffisamment longue pour s'assurer de la bonne intégration dans son organisation ;
- Le montant de la transaction aura aussi une influence sur sa durée.

Dans la majorité des cas, on constate que les parties optent pour un Earn-out d'une durée de 2 à 3 ans.

### QUELLE METHODE DE CALCUL POUR L'EARN-OUT ?

Les méthodes de calcul sont multiples mais généralement les parties retiennent les indicateurs suivants :

- Résultat net ou EBITDA
- Chiffre d'affaires

Ces indicateurs peuvent-être utilisés seuls ou avec une combinaison chiffre d'affaires & Résultat net ou EBITDA.

### ATTENTION AU RISQUE FISCAL ET SOCIAL

Afin d'éviter les risques fiscaux, voir une requalification des sommes perçues en « salaires », il convient d'être vigilant sur les conditions et critères retenus qui doivent être en relation directe avec l'activité de la startup et conférer à l'Earn-out un caractère aléatoire.

**Dans le contexte actuel de sortie de crise sanitaire, l'Earn-out pourrait constituer un outil intéressant d'ajustement du prix de cession des startups pour les transactions à venir.**

Pour en discuter : Alexandre JAMES, WOOG & Associés

[ajames@woogassocies.com](mailto:ajames@woogassocies.com)

