

# Éléments-clés à anticiper pour réussir la cession de votre entreprise

La cession de l'entreprise est un enjeu majeur pour le(s) fondateur(s), les actionnaires, l'acquéreur et sans oublier l'entreprise et ses équipes. Réussir sa cession est un exercice exigeant qui vise à concilier leurs intérêts respectifs ; elle requiert de l'anticipation et voici les quelques éléments clés qu'il vous faudra appréhender au mieux :

**1. En amont de l'opération envisagée, faites un tour d'horizon** de la situation de l'entreprise pour identifier les éventuelles actions à mener au préalable (ex. : rapatrier une marque dans le patrimoine de l'entreprise, renouveler un bail). Outre la préparation d'un memorandum d'information présentant l'entreprise, un audit juridique, social, fiscal, financier, opérationnel... par vos conseils (« **vendor's due diligence** ») peut faire sens pour identifier les risques régularisables et anticiper les points de négociation avec l'acquéreur potentiel.

**2. Définissez les contraintes/opportunités sociales** du projet (obligations d'information consultation des instances représentatives du personnel, recherche d'un repreneur en interne, association de certains salariés clés au projet...).

**3. Anticipez la fiscalité de l'opération** (plus-value de cession, rupture d'intégration fiscale, etc.). Au besoin, restructurez en amont le capital en fonction de vos objectifs et de votre situation **patrimoniale** (donation, cessions de titres, démembrements, constitution d'une *holding*...) en tenant compte du calendrier de l'opération.

**4. Faites signer des engagements de confidentialité** à vos interlocuteurs avant toute divulgation d'informations clés.

**5. Matérialisez le processus de cession** par la signature d'une **lettre d'intention** qui contractualise la compréhension et les attentes de l'acheteur potentiel et du vendeur quant à l'opération projetée (périmètre de cession, valorisation de l'entreprise, calendrier et modalités de la cession et du paiement du prix, financement, conditions suspensives éventuelles, accompagnement post cession par le vendeur, ...).

La rédaction de cette lettre doit faire l'objet d'une attention particulière car son contenu sera invoqué par les parties et leurs conseils lors des négociations ultérieures comme base de l'accord initial. Un engagement d'exclusivité de négociation peut figurer dans cette lettre. Dans tous les cas, prévoir une date butoir pour signer la documentation ou réaliser l'opération.

**6. Les Audits** : organisez une traçabilité durable de l'information mise à disposition de l'acheteur dans le cadre des audits, pour pouvoir établir la preuve post cession, si besoin, d'une communication sincère des éléments importants pour l'acheteur, conformément à la loi.

**7. Prix de cession** : au-delà de son montant, les modalités de paiement du prix sont essentielles, comme l'existence ou non d'une condition suspensive de financement. Si le prix n'est pas intégralement payé comptant lors du transfert de propriété des titres, prévoir les modalités de paiement futur, dont les garanties que l'acheteur vous consentira pour sécuriser son engagement. Le prix est parfois conditionné en partie à certains éléments liés à l'activité future de l'entreprise (ex. : objectifs de CA et/ou EBITDA) par des clauses dites de *complément de prix/earn-out*.

**8. Garantie de Passif** : les cessions s'accompagnent généralement d'une garantie contractuelle consentie par le vendeur visant à indemniser l'acquéreur en cas de survenance d'un passif latent ou d'inexactitude(s) dans les déclarations faites sur l'entreprise. Si le contexte de l'opération s'y prête, négociez les principaux éléments de la garantie à consentir dès la lettre d'intention, afin d'éviter, le cas échéant, de vous voir imposer une garantie trop abrupte à l'issue de l'audit.

La négociation de la garantie de passif mérite de porter une attention particulière :

- à la franchise ou au seuil de déclenchement de l'indemnisation, à son plafond et ses éventuelles exceptions, à la dégressivité, et à l'instauration de plafonds spécifiques pour certains risques identifiés ;

- au mécanisme de garantie ; en particulier au point de savoir si l'information communiquée à l'acheteur sort ou demeure dans le champ de votre obligation d'indemnisation ;

- au délai maximal pendant lequel l'acheteur devra vous informer de la survenance d'un risque ou d'un passif, et au délai au-delà duquel il ne pourra plus vous appeler en garantie ;

- au mécanisme de gestion des réclamations, des litiges et des risques sous garantie requérant une information ou un accord de votre part ;

- à la « garantie de la garantie » dont bénéficie l'acheteur en garantie de votre engagement d'indemnisation (ex. :



garantie bancaire à première demande, caution bancaire, compensation).

9. Selon le type d'opération projetée (cession sèche, rapprochement industriel,...), vous serez également amené à évoquer **vosre situation personnelle post cession : accompagnement de l'acheteur** (rémunéré ou non), conservation d'une participation résiduelle au capital (qui supposera la mise en place notamment d'un pacte fixant les règles de gouvernance et organisant la cession à terme de cette participation), **engagement de non-concurrence** consenti à l'acheteur (rémunéré ou non selon les circonstances et devant être proportionné à la protection de l'activité de la société rachetée).

Afin d'appréhender au mieux ces différents aspects, il convient de vous entourer de conseils suffisamment en amont, pour que ceux-ci vous guident au mieux pour organiser l'opération et son calendrier, sécuriser les aspects juridiques de la transaction et coordonner avec vous l'action des différents intervenants.

**A. James et F. Lafond**  
**[ajames@woogassocies.com](mailto:ajames@woogassocies.com)**  
**[flafond@woogassocies.com](mailto:flafond@woogassocies.com)**  
**[www.woog-associes.fr](http://www.woog-associes.fr)**

