

Quels sont les droits lors d'une cession d'entreprise ?

La vente d'une société doit s'effectuer dans un cadre strict. Ainsi, une aide juridique est souvent nécessaire afin de sécuriser l'opération et préserver les intérêts des deux parties.

La **transmission d'une entreprise** est un moment psychologiquement difficile, pour le vendeur comme pour l'acheteur. Le premier ne veut pas compromettre ce qui est souvent l'œuvre d'une vie. L'acheteur craint d'être trompé ou de s'engager à l'aveuglette. L'encadrement contractuel est donc important, et une phase d'audit est généralement nécessaire. Les conditions financières sont plus sécurisées si des précautions sont prises.

L'audit

Un audit est une étape classique dans la cession d'un commerce ou d'une entreprise. Il est souvent mené par des cabinets travaillant avec des avocats spécialisés. C'est un moment difficile, car il arrive que le vendeur voie son entreprise entièrement disséquée. Le conseil consiste donc à accompagner le vendeur comme l'acquéreur dans cette phase.

La remise du rapport peut évidemment conduire à une **renégociation du prix et des conditions de la vente**, préalablement consignés dans une **lettre d'intention**.

La transaction

Si une promesse de vente est possible, on peut aussi passer directement à la transaction. L'enjeu majeur d'une reprise varie selon la nature de l'activité de la société.

Par exemple, pour une start-up, ce qui compte est souvent la technologie développée. Concernant les entreprises de services, il s'agira des contrats de clients. Ou bien pour une industrie qui tiendra compte des machines et l'éventuelle nécessité de la mise aux normes de l'équipement.

Les garanties

Le prix de la cession peut être indexé en partie sur la performance future de la société. Afin de garantir l'efficacité de cette clause, il est recommandé de ne pas trop attendre entre la signature de la cession et sa mise en œuvre. La période idéale est d'un an.

On peut aussi opter pour la **garantie de passif et d'actif**, par laquelle le vendeur s'engage à indemniser l'acquéreur si des causes antérieures à la cession engendrent une augmentation du passif ou une diminution de l'actif. Cette garantie est appuyée sur des comptes « **de cession** » annexés à l'acte de vente, dont la négociation doit être scrupuleuse.

Une autre garantie, moins juridique, consiste à céder son entreprise à un cadre ou à ses salariés, ce qui permet souvent de s'assurer de la pérennité de l'activité.

Primera Finance Gestion Privée,

Nous vous conseillons et gérons votre patrimoine depuis plus de 15 ans.

Renseignez-vous sur notre approche et les services faits pour vous.

Une équipe appliquée est à votre écoute.

Lien vers www.primerafinance.com - Tel: 09.82.49.07.33 (*Tarif normal*)