

## LA REPRISE D'ENTREPRISE : LES PRECAUTIONS JURIDIQUES À PRENDRE

---

### CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR

***Créer une entreprise comporte une part de risque mais la reprise d'une structure déjà existante également ! Les risques auxquels le repreneur peut être confronté sont nombreux : indépendamment des conditions de marché qui ne sont pas toujours avantageuses et propices aux bonnes affaires, la rentabilité de l'affaire, l'état de son passif et les activités poursuivies par le vendeur peuvent révéler de mauvaises surprises.***

***A partir de ce postulat, il est conseillé de prendre un maximum de précautions, afin de minimiser les risques inhérents à la reprise d'entreprise. Il existe un certain nombre de précautions juridiques qu'il convient d'avoir à l'esprit au moment où vous envisagez la reprise éventuelle d'une exploitation. Dans ce cadre là, la promesse de vente est déterminante : en effet, cette dernière va fixer les conditions et les critères juridiques de la reprise. Il est donc nécessaire que les clauses de l'acte d'acquisition soient examinées et rédigées avec le plus grand soin ! Par ailleurs, antérieurement à la signature de cet acte, d'autres précautions élémentaires s'imposeront au repreneur.***

***Nous allons donc faire état des éléments clés à ne pas négliger, afin de réussir votre reprise d'entreprise dans les meilleures conditions. Les éléments principaux sont les suivants :***

#### ► 1) ÊTRE ENTOURÉ DE PROFESSIONNELS DU CONSEIL

Dans le cadre d'une reprise d'entreprise, il existe un large éventail de notions et de matières (droit des affaires, droit financier, règles de comptabilité, de gestion, gestion de patrimoine...) auxquelles vous serez confronté.

Il est donc impératif de vous faire assister par des professionnels, qui vous aideront à bien analyser l'établissement que vous envisagez d'acquérir.

Par conséquent, avant de signer une promesse de vente, il sera fondamental de vous rapprocher d'un ou plusieurs interlocuteurs, que sont :

- l'expert comptable, afin qu'il analyse les bilans de votre vendeur potentiel et que vous puissiez le solliciter sur les aspects comptables et fiscaux,
- le banquier, qui interviendra dans le montage du plan de financement de votre projet,
- le notaire qui vous répondra sur les aspects juridiques qui vous interpellent.

Pour de plus amples renseignements n'hésitez pas à contacter le service juridique de votre Chambre  
CCI du Jura - 33, Place de la Comédie 39016 LONS LE SAUNIER  
Tél. : 03.84.24.15.76 - Fax. : 03.84.24.54.62

## ► 2) ÉVALUER L'ENTREPRISE A SA JUSTE VALEUR

---

Le danger le plus important, pour un repreneur potentiel, serait d'acquérir une structure à un coût trop élevé. Trop cher par rapport à l'importance du stock, à la vétusté des locaux ou des équipements...

Il convient donc d'être extrêmement vigilant au moment de l'évaluation. Il est toujours très délicat de fixer un prix, car chaque entreprise est un objet unique, dont une bonne partie de la valeur dépend de quelqu'un qui part (le cédant) et de performances futures dont la réalisation n'est pas certaine.

Il existe plusieurs méthodes d'évaluation qui diffèrent selon la nature de l'exploitation concernée par la reprise :

- concernant les entreprises individuelles, afin de peaufiner la méthode d'évaluation qui sera faite par votre mandataire (expert-comptable, notaire, cabinet de transaction...), il est nécessaire que ladite évaluation tienne compte des caractéristiques propres du fonds, telles que la composition du chiffre d'affaires, les conditions du bail, de l'emplacement, de l'importance et de l'état du matériel, du mobilier, des charges du personnel...

- concernant les parts de sociétés, l'utilisation de plusieurs méthodes d'évaluation combinées entre elles est généralement la pratique courante : valeur de rendement, de productivité... Il faut également prendre en compte la nature de l'activité exercée par la société, des possibilités de cession.



**Bon à savoir**

*Les locaux commerciaux n'entrent pas dans l'évaluation du fonds et le stock de marchandises doit faire l'objet d'une estimation à part.*

## ► 3) DECORTIQUER LES COMPTES ET LES ÉLÉMENTS FINANCIERS

La reprise d'une structure doit permettre à l'acquéreur d'en tirer profit et de pouvoir en vivre. Il est donc important d'apprécier l'évolution de sa rentabilité, à partir de l'activité du cédant.

• **Les comptes de l'exploitation doivent faire l'objet d'une analyse poussée !**

Il est fortement conseillé de demander au cédant les trois derniers bilans (voir même les cinq derniers), les comptes de résultat et s'assurer de la cohérence des documents par rapport à la réalité. Cela permettra d'apprécier l'évolution du Chiffre d'affaires et d'analyser la rentabilité de l'entreprise et si cette dernière nécessite ou non des investissements importants (exemple : s'il existe des emprunts à rembourser...), si le nombre de salariés est cohérent...

Compte tenu de l'évolution rapide de la situation d'une société, il est important de la contrôler à la date des négociations avec le vendeur et d'exiger des documents tels que l'échéancier des dettes et des créances, les relevés de banque, le carnet de commandes, les stocks...

## • Etudier le plan de financement :

Ce document a pour fonction de déterminer les besoins financiers (exemples : prix du fonds, droits de mutation, besoin en fonds de roulement, investissements...) et les ressources de l'entreprise (exemples : apport personnel du repreneur, prêt bancaire...).

*Bon à savoir*

*L'objectif final consiste à équilibrer le plan de financement en couvrant tous les besoins par des ressources. Si les besoins sont supérieurs aux ressources, cela peut signifier que le prix de vente est trop élevé et qu'il convient donc de négocier avec le vendeur.*

## ► 4) ÉTUDIER LE MONTAGE JURIDIQUE DE REPRISE

---

La reprise d'une structure peut, juridiquement, prendre de nombreuses formes. Afin de bien comprendre cette étape et les incidences fiscales, sociales, financières et juridiques du montage, le repreneur doit bien faire la distinction entre deux notions : la structure juridique (le contenant) et le fonds (le contenu).

Il convient donc de s'appuyer sur votre notaire ou votre avocat, afin qu'il vous aide à comprendre ces distinctions importantes :

- différence entre l'entreprise individuelle et la société (exemples : EURL, SARL SAS, SA, SNC...),
- acquisition du fonds de commerce, du fonds artisanal, d'une clientèle libérale ou d'une branche d'activité,
- rachat de titres de société,
- constitution d'une holding de rachat,
- augmentation de capital,
- acquisition par la location-gérance,
- ....

*Bon à savoir*

*Soignez cette étape de votre projet de reprise car les choix effectués dans ce domaine peuvent avoir des conséquences importantes et plus difficilement rattrapables qu'en création pure.*

## ► 5) LA NÉGOCIATION DE LA REPRISE

---

Ce moment est également crucial pour le repreneur, dans la mesure où c'est au cours de cette étape que sont définis, outre le prix de cession, toutes les conditions et les engagements respectifs du cédant et du repreneur !

Afin de mener une bonne négociation, il convient de bien connaître son interlocuteur (ses motivations, ses objectifs...) et sa structure.

## ► 6) LA CONCRETISATION DE LA NÉGOCIATION : ATTENTION AU CONTENU DES ACTES JURIDIQUES DE CESSION DE L'ENTREPRISE !

Dès que le cédant et le repreneur aboutissent à un accord, celui-ci doit être concrétisé par une promesse de vente puis l'acte de vente en lui-même.

Ces actes établis devant un notaire doivent être étudiés avec le plus grand soin.

Il convient d'être vigilant sur plusieurs points :

### • Etudier les clauses des actes de transaction (promesse de vente et vente) :

Afin d'éviter tout litige, dans le cadre d'une reprise d'entreprise, il est nécessaire de disposer d'actes juridiques, disposant d'une cadre précis et claire.

Lors de la signature de la promesse de vente et de la vente, il convient de vérifier :

- les règles applicables en matière de droit d'urbanisme, notamment pour les commerces (exemple : vérifier que le bien n'est pas menacé par une mesure administrative d'expropriation...).

- si le vendeur a des dettes en cours. Dans cette hypothèse, il faut que l'ensemble des garanties prises par les créanciers (exemples : nantissement, hypothèque, privilège de prêteurs de deniers... du cédant figurent dans les actes).

- les conditions du bail commercial (exemple : si la vente du fonds est subordonnée à l'accord du propriétaire des murs...).

Dans tous les cas, il vous est recommandé de signer une promesse unilatérale de vente ou un compromis de vente.

**Bon à savoir**

*Il est conseillé de vous en remettre à une promesse unilatérale de vente, dans la mesure où cet acte accorde à l'acquéreur un temps de réflexion avant d'acheter. Au contraire, le compromis de vente vous oblige à acheter sauf à verser une indemnité au vendeur.*

*Sachez également que ce type d'actes est soumis à des conditions suspensives comme, par exemple, le fait que l'acquéreur obtienne son prêt.*

### • Vérifier les mentions légales :

Le cédant a l'obligation de fournir certains éléments se traduisant par des mentions figurant dans les actes cités ci-dessus :

- le nom du vendeur précédent et le prix payé (sauf en cas de création),
- l'état des privilèges et autres garanties grevant le fonds,
- le chiffre d'affaires et le montant des bénéfices des trois dernières années,
- les éléments du bail commercial,
- ...

L'omission de ces clauses peut être un facteur d'annulation du bail, à la demande de l'acquéreur.

Pour de plus amples renseignements n'hésitez pas à contacter le service juridique de votre Chambre  
CCI du Jura - 33, Place de la Comédie 39016 LONS LE SAUNIER  
Tél. : 03.84.24.15.76 - Fax. : 03.84.24.54.62

- **Se prémunir d'un passif caché :**

L'achat de parts sociales d'une société représente à la fois un actif et un passif. Si le passif venait à apparaître ou à augmenter après la vente, pour une raison antérieure à l'acte d'acquisition, l'acheteur serait désavantagé dans la mesure où il se verrait dans l'obligation d'assumer le remboursement de ces dettes.

Dès lors, l'acte de vente de parts sociales doit contenir une clause garantie de passif, qui mettra les dettes futures à la charge du vendeur.

- **Imposer une clause de non-concurrence :**

Le cédant ne doit pas être en mesure de détourner la clientèle du fonds ou de la structure qu'il vient de vendre.

Par conséquent, il est impératif d'exiger l'insertion d'une clause de non-concurrence dans l'acte. Ladite clause peut indiquer le type d'activité que le cédant ne pourra pas exercer, lui-même ou par personne interposée.

La validité d'une telle clause est conditionnée par le fait que celle-ci doit être limitée dans le temps et dans l'espace (géographiquement), sous peine d'être considérée comme nulle !

Attention !

**La reprise d'entreprise est une opération risquée. Il est donc indispensable de prendre un maximum de précautions afin de prévenir les mauvaises surprises :**

**N'hésitez pas à consulter :**

- les différents partenaires en matière de transmission reprise tels que les notaires (évaluation, actes...), les experts-comptables (évaluation, actes, plan de financement, compte de résultat prévisionnel...), les avocats( évaluation, conseils juridiques et fiscaux...), les banques (évaluation et financements...),
- ou à demander conseil au Service Juridique de la Chambre de Commerce et d'Industrie du JURA, qui apportera une première information personnalisée et gratuite, aux cédants et repreneurs potentiels.