

La lettre des Fusions et Acquisitions

Juin 2009

Volume 1, Number 2

Sommaire

- L'achat de titres implique l'achat du patrimoine de l'entreprise
- Le processus d'achat
- Les garanties pour le repreneur

Autres modalités de cession :

L'achat d'actifs

La location-gérance

L'augmentation de capital

Les obligations convertibles

Les bons de souscription

Rubriques

Présentation du Cabinet Actoria

Accès aux offres de cession

Prestations repreneurs

Comment reprendre une entreprise en Suisse : L'achat de titres

Le processus le plus simple et le plus immédiat pour reprendre une entreprise est de procéder au rachat des parts sociales/actions de la société. Il n'est pas nécessaire que le repreneur achète la totalité des parts pour reprendre l'entreprise. En effet, s'il ne dispose pas des fonds nécessaires ou s'il préfère partager le capital voire la direction de l'entreprise, il peut choisir d'effectuer la reprise par un rachat de la majorité, mais pas la totalité, des parts.

L'achat de titres implique l'achat du patrimoine de l'entreprise

Le propriétaire d'entreprise souhaitant céder celle-ci peut décider de vendre ses parts à un repreneur. Selon les modalités juridique du pays, le pourcentage de détention de part sociales/actions nécessaire à la prise de contrôle de l'entreprise varie. La cession devra donc être adaptée dans ce sens.

Contrairement à l'achat d'un fonds de commerce, le repreneur ne peut pas choisir ce qu'il reprend. Ainsi, il ne peut plus maîtriser les risques liés au passif antérieur de la société car celui-ci est intégré dans l'achat en bloc. En d'autres termes, en rachetant les parts du capital de l'entreprise, le repreneur devient également propriétaires des dettes.

Le processus d'achat

La promesse

La promesse est le document qui doit résumer l'ensemble des éléments de la cession.

Cette promesse doit pouvoir être utilisée comme base pour la rédaction du contrat de vente définitif.

Elle peut prendre deux formes :

- la promesse unilatérale de vente (engagement de l'une des parties à contracter)
- la promesse synallagmatique ou compromis de vente (engagement réciproque des parties)

Après la signature du protocole, le repreneur potentiel aura tout le loisir de contrôler ou de faire contrôler l'ensemble de ces informations par un cabinet spécialisé.

La promesse est presque toujours assortie :

- de conditions suspensives relatives aux autorisations et agréments nécessaires à l'exercice de l'activité ou à l'obtention de prêts.
- de la reconduction du bail si l'entreprise en est la locataire du versement d'une somme correspondant en général à 5-10% du montant de la transaction, à titre d'indemnité d'immobilisation.

Pour éviter des frais aux deux parties et surtout, pour éviter que certains repreneurs viennent "juste pour voir", il est possible à ce stade de la négociation de mettre à la charge de la partie qui arrêterait les discussions une pénalité de rupture.

La promesse doit donc être suffisamment précise sur tous les points de la cession.

Toute rupture de discussion à ce stade est préjudiciable à la société qui est en vente.

La contractualisation

Le protocole de vente est le document qui constitue "l'acte de vente" de la société.

La loi n'impose pas de formes particulières à ce document et il est curieusement beaucoup plus facile de céder une société que de vendre une maison ou même une voiture : tous les jours, des actions changent de propriétaire en bourse sans formalisme.

Cependant, compte tenu des risques liés à la cession d'une entreprise, il est impératif qu'un document précis soit rédigé par des conseils expérimentés.

En pratique, ce document peut comporter quelques pages pour une cession simple et jusqu'à plus de 300 pages pour une cession importante intervenant dans un contexte international.

Il doit comporter obligatoirement les mentions suivantes :

- le nom du précédent cédant, date et nature de son acte d'acquisition, prix d'acquisition pour les éléments corporels et incorporels,
- le prix : montant et modalités
- état des privilèges et nantisements rattachés au fonds,
- chiffre d'affaires réalisés au cours des 3 dernières années ou depuis l'acquisition (si moins de 3 ans)

- résultats nets des 3 derniers exercices
- bail avec date, durée, nom et adresse du bailleur

Il mentionne surtout toutes les garanties et protections inhérentes à l'opération.

De nombreuses pièces sont annexées afin de formaliser la remise de documents : contrats, actes de propriété, AG, statuts, CA, comptes sociaux, etc.

Les garanties pour le repreneur

En cas de cession d'une entreprise, le repreneur demandera des garanties. 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.

La procédure de mise en jeu des 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.

Contactez-nous

<http://www.actoria.ch>

info@actoria.ch

Actoria Group®

Brussels - London - Paris
Fribourg - Madrid

Reproduction et copie
interdite sans accord d'Actoria