

LA MISE EN CAUSE DE LA RESPONSABILITE DANS LE CADRE DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES



Atelier animé par :

- Gilles DAURIAC – **INFORES**
- Cédric THEVENOT – **VERSPIEREN**, courtier du contrat-groupe
- Maxime DELHOMME – **CABINET DELHOMME**, avocat spécialiste de la défense des experts-comptables

PRÉAMBULE : INFORES... LA DÉFENSE CONFRÈRE, AVANT – PENDANT - APRÈS



INFORES, par tous ses correspondants et partenaires, accueille les confrères inquiets

- Et de quoi pourraient-ils être inquiets ?
- Le travail n'a-t-il pas été bien fait ?
- N'est-il pas suffisamment garanti ? (assurance)
- Et le confrère n'est-il pas tout à fait prêt à en répondre ? (avocat)

Sujet par sujet, prévenir plutôt que souffrir

Pourquoi aujourd'hui s'intéresser aux transmissions d'entreprises ?

- Parce que tous nos clients vendront un jour (voire achèteront !)
- Parce que ce sont des sujets à enjeux
- Pour éviter les retours de bâton, les nuits à migraines...

*... tout d'un coup, **on révise le métier***



SOMMAIRE

I / Données quantitatives et qualitatives sur la sinistralité	p. 5 N.C.
II / Cas d'espèces : des histoires et leurs enseignements	P. 6 à 15
• Bientôt : « changement de propriétaire » !	P. 7
• Quels intérêts sont à protéger ?	P. 8 & 9
• Attention aux astuces que vous pourriez bien avoir à payer...	p. 10
• L'investisseur sauveur qui tombe du ciel...	p. 11
• Méfions-nous des « reconversions »...	p. 12
• Reconversion dangereuse : le champion aux poches pleines	p. 13
• Grosse erreur : grosses conséquences	p. 14
• La nécessité de bien définir la mission	p. 15
III / La prévention : conseils utiles	P. 16 à 21
• Récapitulatif des conseils utiles à l'éclairage des cas d'espèces	p. 17
• Derrière la sinistralité, l'accidentologie	p. 18
• La prévention du risque	p. 19
• En définitive...	p. 20
• ... Conclusion	p. 21



TO
GO



CAS D'ESPÈCES

1 - BIENTÔT : « CHANGEMENT DE PROPRIÉTAIRE »

C'était prévu ou envisageable de longue date ?

Attention, cela vient souvent plus tôt qu'on ne s'y attend.

Y pensiez-vous en participant à l'établissement des comptes, à la rédaction de l'annexe, et en rédigeant vos comptes-rendus et éventuelles mises en garde sur les approches particulières adoptées au fil du temps ?

Et dont il faudra bien dire au vendeur qu'il est évidemment honnête de les expliciter.

Décalage de reconnaissance de chiffre d'affaires dans une société de vente par correspondance, « **anticipation de chiffre d'affaires** »..., au début insignifiant mais qui s'est accru à proportion des délais de livraison.

Enjeux : 1 580 000 €

Problématique fréquente dans le BTP (*pourcentage d'avancement des chantiers, pertes à terminaison*).

Message (au besoin répété...) : « *Ces non-dits qui sous-tendent vos comptes, il serait peut-être temps de les expliciter, de les documenter, d'enrichir votre annexe... ou même d'en changer* »

2 - QUELS INTÉRÊTS SONT À PROTÉGER ?

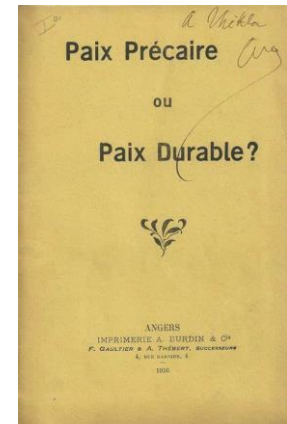
Acheteur / Vendeur :

- ils ont des intérêts différents
- mais pas forcément incompatibles
- puisqu'ils cherchent à s'accorder sur la chose et sur le prix

C'est aussi de notre intérêt que cela se passe idéalement.

Nous pourrions donc avoir l'idée de nous en mêler, en même temps que la tentation de garder la mission auprès de cette entreprise qui est aussi un peu dans notre patrimoine.

Certains pensent que cette tentation est dangereuse et que l'on ne peut pas être des deux côtés.



2 (suite) - CONSEILLER LES DEUX, C'EST PEUT-ÊTRE TROP

Au moment de signer, cela paraît bien pratique de n'avoir qu'un seul interlocuteur.

Mais une fois installé sur les lieux de sa nouvelle exploitation, l'acquéreur déçu peut trouver le prix « *exorbitant au regard de la valeur réelle* » des actions.

Et remettre en cause l'indépendance de l'expert-comptable qui l'a « *laissé signer* » un mauvais en accord, au profit du vendeur.

Heureusement, le tribunal a jugé que l'expert-comptable, s'il avait été sollicité par l'une et l'autre des parties à la vente, n'avait pas manqué de demander à chacune d'elles de s'adjoindre un conseil.

Enjeux : 1 554 650 €

Message : « *Je considère qu'il m'est impossible de conseiller utilement votre acquéreur tout en restant suffisamment défenseur de vos intérêts, les avocats peuvent avoir leur utilité...* ».

3 – ATTENTION AUX ASTUCES QUE VOUS POURRIEZ BIEN AVOIR À PAYER

Vente fictive (portage), pour contourner l'interdiction de gérance du... « vendeur ».

Ou une autre fois ont décidé de ne pas mettre de clause de garantie de passif.

Peut-être avaient-ils aussi, dès le début, un peu prévu de se retourner, ensemble, vers l'expert-comptable rédacteur de l'acte de cession ; et de toute façon ce peut être l'un ou l'autre quand les actes sont « de guingois ».

Enjeux : civil, pénal et donc disciplinaire

Messages : « *Je ne peux pas participer à quelque chose qui n'est pas parfaitement licite, car même si je vous en ai dûment prévenu par écrit, le juge me le reprochera à moi.* »

« *Pour toute stipulation ou absence de stipulation simplement dérogatoire aux usages, il me faut que cela figure expressément dans l'accord signé par les deux parties.* »

4 – L'INVESTISSEUR SAUVEUR QUI TOMBE DU CIEL

Le cabinet s'est développé grâce à ce promoteur en montagne qui, avec l'âge, s'essouffle et qui ayant raconté sa vie et ses difficultés à une rencontre de vacances a reçu spontanément de cette personne aisée une somme conséquente.

À son retour, son expert-comptable lui demandant si c'est un prêt ou un apport en capital, le dirigeant lui dit d'aller demander directement lui-même.

Ensuite, très vite, l'investisseur poussera lui-même la négociation et reprendra l'ensemble de l'entreprise en gardant auprès de lui l'expert-comptable, une sympathie réciproque étant née.

Quelques années après l'ancien client dépose une plainte en abus de confiance en disant que l'expert-comptable en avait trop dit sur ses faiblesses ce que l'acquéreur avait su exploiter dans la négociation.

Enjeux : poursuite pénale pour abus de confiance

Message : « *Le principe c'est que je ne rencontre pas votre éventuel futur associé sans vous, car vous devez savoir tout ce que nous nous disons sans que j'ai besoin de vous en faire un compte rendu détaillé* », ce qui est éventuellement la dernière ressource.

5 – MÉFIIONS-NOUS DES « RECONVERSIONS »

Les acheteurs sont des anciens gérants de camping qui ont souhaité se lancer dans une opération trop ambitieuse.

L'expert-comptable est inquiet sur le fondement d'un défaut de conseil et d'information quant à l'évaluation de la valeur de parts sociales préalablement à l'acquisition d'une société à activités d'hôtellerie et restauration.

Heureusement, le tribunal a retenu que les acheteurs disposaient de tous les éléments nécessaires à un achat éclairé, et avaient pu effectuer plusieurs visites des lieux.

Enjeu : 4 230 000 €

Message : « *Je m'occupe des comptes et ce sont les commerçants, donc vous, qui imaginent eux-mêmes ce qu'ils peuvent tirer d'un fonds de commerce : cela s'appelle entreprendre* »

6 – RECONVERSION DANGEREUSE : LE « CHAMPION » AUX « Poches PLEINES »



Généreusement « remercié » par ceux qui l'employaient, notre investisseur, au vu du montant de sa prime, est persuadé de son génie.

Il a en tout cas les fonds et ne doute pas de pouvoir exercer son talent dans tous les métiers.

Justement en voilà un original dans la plasturgie mais le vendeur, notre client, oublie de dire qu'il a déjà vendu les moules permettant de répondre aux commandes de certains importants clients qu'il a aussi orientés ailleurs.

Le fonds de commerce a donc été particulièrement réduit et cela après les comptes qui ne sont donc pas faux en eux-mêmes mais qui ne veulent plus rien dire quant à la valeur de cette affaire.

Enjeux : la valeur du fonds de commerce

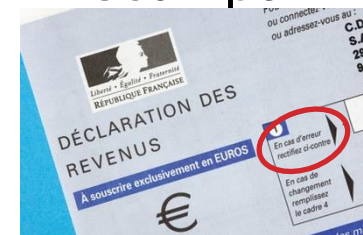
Message : « *Je ne veux participer ni de près ni de loin à une opération dont quelqu'un pourrait avoir à se plaindre du moindre défaut de loyauté, et si vos comptes ne sont plus représentatifs de ce que vous vendez, vous devez le dire à un éventuel acquéreur* »

Z – GROSSE ERREUR GROSSES CONSEQUENCES

Dans ce dossier, il est question d'un couple de restaurateurs qui, approchant l'âge de la retraite, envisagent de céder leur affaire.

Ils reçoivent une offre d'achat, et sollicitent l'avis de leur expert-comptable sur cette proposition. Celui-ci les encourage à céder, mais commet une erreur dans les déclarations fiscales consécutives (calcul plus value sur base capital augmenté des réserves).

Le surplus d'imposition (pourtant normal), qui n'avait donc pas été prévu au moment de la vente, est mal vécu par les vendeurs, qui estiment avoir été mal conseillés.



Enjeu : 1 583 000 € (impôts + pénalités + perte de chance)

Message : « Vous n'oubliez pas que lorsque l'on vend, il y a forcément des impôts à régler et que les opérations alternatives n'évitent pas toute imposition ».

8 - LA NÉCESSITÉ DE BIEN DÉFINIR LA MISSION

L'expert-comptable est sollicité pour examiner le bilan du cédant.
Mais audit d'acquisition ou revue limitée des comptes ?

En l'absence de lettre de mission, les magistrats ont relevé que, malgré l'intitulé « *audit des comptes* », le rapport succinct de l'expert-comptable, indiquant clairement les limites de son intervention, correspondait en réalité à un examen limité des comptes, lequel ne permettait pas de « déceler les irrégularités affectant les travaux en cours ni les fausses factures ».



Enjeux : 1 340 000 €

Message : « *Je vous ai bien fait un mail explicatif de ce que je pouvais faire utilement et donc les limites de l'exercice, et vous voudrez bien me confirmer que cela sera suffisant.* »

Conseils
utiles!



CONSEILS UTILES

Bien définir le périmètre et les limites de la mission!

Donc...:

- Ecrire et encore écrire... au client : OUI ! (devoir de conseil)
- Rédiger les actes (juridiques) : AVEC « MODERATION » !

Toujours dire qu'il y a des gens assurés pour faire des rédactions juridiques.

Secret (professionnel) : savoir rester discret et... à sa place !

Se méfier des habitudes et de la permanence des méthodes (cf. cas / changement de propriétaire).

Ne pas être juge et partie : ne pas chercher à conserver le dossier à tout prix (ça peut coûter cher à la fin!)

Se méfier des « amateurs ».

DERRIÈRE LA SINISTRALITÉ, L'ACCIDENTOLOGIE

L'étude de cas peut permettre de rappeler les règles du métier que les professionnels se transmettent dans leur **apprentissage confraternel** et qui ne sont de fait évoquées qu'en termes de généralités dans les normes professionnelles.

Ces **règles de l'art**, c'est ce que le juge va rechercher en nommant des experts qui doivent pouvoir lui expliquer l'incidence qu'elles pouvaient ou non avoir.

Le rappel des règles du métier permet aussi de savoir quelles sont les attitudes à adopter dans les situations critiques et permettre d'avoir les réflexes comportementaux aussi aiguisés que les réflexes techniques, notamment lorsqu'apparaissent des anomalies.

D'où l'importance d'échanger avec ses confrères (et les correspondants INFORES notamment !), selon le bon vieux principe : « on ne désamorce pas une mine lorsqu'elle a explosé! »

LA PRÉVENTION

C'est enfin vérifier le niveau de votre plafond de garantie dans votre contrat d'assurance.

A titre d'information, le contrat Groupe souscrit par le CSOEC prévoit un montant :

- D'un minimum de **1 000 000€** par **sinistre** pour votre **garantie RCP**.
- D'un plafond de 300 000€ de garantie « *défense pénale* » prenant en charge les honoraires d'avocats et experts.



VÉRIFIEZ VOS MONTANTS DE GARANTIES RESPONSABILITÉ CIVILE

Avez-vous vérifié dans votre ou vos contrats les montants de vos garanties de Responsabilité Civile ? C'est souvent une préoccupation qui voit le jour lors d'un sinistre mais il est alors trop tard pour réviser ces montants.

En tant que courtier, nous avons souhaité vous poser cette question sachant que les montants des garanties de responsabilité civile varient selon les contrats, la nature des responsabilités, la qualification des dommages et les options souscrites. Or, il n'est pas toujours facile de s'y retrouver. Cet article va vous exposer les différents types de responsabilité encourus dans le cadre de votre activité professionnelle. Cet éclairage va vous aider à répondre à cette question et être ainsi en mesure de vérifier si les montants auxquels vous avez souscrit sont bien en adéquation avec vos différents risques.

En tant que professionnel, vous encourez plusieurs types de responsabilité à l'égard des tiers : ils peuvent être ainsi qualifiés de responsabilité civile professionnelle, responsabilité civile générale d'exploitation, responsabilité civile après livraison ou encore, dans d'autres cas, relever de la responsabilité civile des dirigeants. Selon la nature des responsabilités, les montants de garanties seront différents.

Voyons tout d'abord, la responsabilité civile professionnelle. Il s'agit de la **responsabilité civile encourue en cas de dommages causés à la clientèle dans le cadre de travaux et missions comptables** ou de toutes missions permises par la réglementation et les usages de la profession. Pour illustrer nos propos, votre responsabilité civile professionnelle est ainsi engagée en cas d'erreurs commises dans les déclarations fiscales ou sociales de vos clients ou encore au titre de votre devoir de conseil.

Abordons maintenant la responsabilité civile générale d'exploitation. C'est celle qui est encourue **en cas de faute commise dans le cadre de l'activité du cabinet et des activités accessoires liées à la vie du cabinet d'expertise comptable**. Un exemple de mises en cause ici : celui qui porte sur la faute d'un de vos salariés qui renverserait son café sur l'ordinateur du dirigeant d'une société cliente de votre cabinet d'expertise comptable.

Nous pouvons aussi citer le cas de la faute inexcusable qui rentre dans ce type de responsabilité et qui concerne l'obligation de sécurité qui est une obligation de résultat qu'en tant qu'employeur vous supportez envers vos préposés.

Examinons également la responsabilité civile après livraison. Il s'agit d'une **responsabilité particulière qui est encourue lorsque vous êtes autorisé à commercialiser des produits qui seraient défectueux** et à l'origine d'un préjudice pour votre client qui le reçoit.

Enfin, arrêtons-nous sur la responsabilité civile des dirigeants. Elle est personnelle et encourue par les dirigeants ou mandataires sociaux en raison des dommages causés à autrui résultant de fautes commises exclusivement dans l'exercice de ses fonctions de dirigeant ou de mandataire social au sein du périmètre social. Les mises en cause de cette responsabilité vont viser des agissements fautifs notamment dans l'inobservation des dispositions législatives ou réglementaires, la violation des statuts ou encore des fautes dans la direction ou la gestion commerciale, financière, stratégique, administrative, sociale de l'entreprise...

Concernant les plafonds de garanties s'appliquant à ces différentes responsabilités, l'article 138 du décret n° 2012-432 du 30 mars 2012 relatif à l'exercice de l'activité d'expertise comptable, marque l'obligation d'assurance en responsabilité civile professionnelle et dispose « Le montant des garanties d'assurances souscrites par les personnes mentionnées au premier alinéa de l'article 17 de l'ordonnance du 19 septembre 1945 susvisée en application du même alinéa ne peut être inférieur, par assuré, à :

🗨 **Cinq cent mille euros par sinistre et un million d'euros par année d'assurance.**

Les parties peuvent convenir de dispositions plus favorables. »

Il est vivement recommandé de vérifier que ce minimum est prévu dans vos contrats et de prêter attention aux limitations des

EN DÉFINITIVE...

**Si nous étions clients,
nous attendrions quoi d'un expert-comptable ?
... à tort ou à raison ...**

**Et si nous étions le juge de notre dossier,
nous en penserions quoi ?**

Voilà les deux mains à avoir sur le clavier...

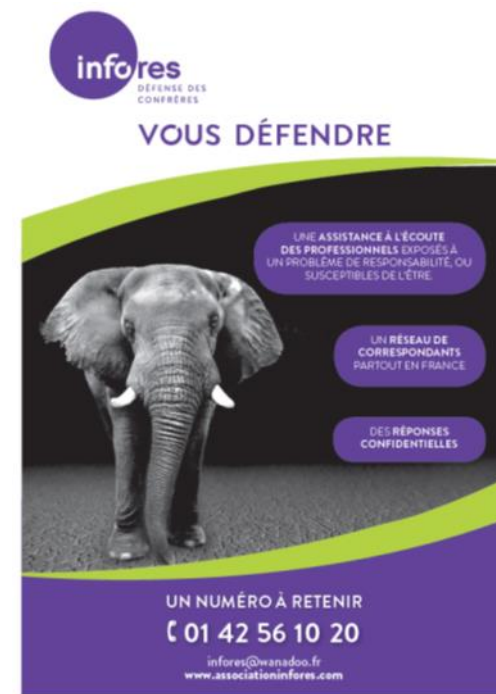
Sans oublier l'orchestre :



Verspieren pour une bonne assurance

Infores pour l'écoute et l'assistance

Un bon avocat spécialisé en défense



infores
DÉFENSE DES
CONFRÈRES

VOUS DÉFENDRE

UNE ASSISTANCE À L'ÉCOUTE
DES PROFESSIONNELS EXPOSÉS À
UN PROBLÈME DE RESPONSABILITÉ, OU
SUSCEPTIBLES DE L'ÊTRE

UN RÉSEAU DE
CORRESPONDANTS
PARTOUT EN FRANCE

DES RÉPONSES
CONFIDENTIELLES

UN NUMÉRO À RETENIR
01 42 56 10 20

infores@wanadoo.fr
www.associationinfores.com

CONCLUSION ...





infores
DÉFENSE DES
CONFRÈRES

VOUS DÉFENDRE

UNE ASSISTANCE À L'ÉCOUTE
DES PROFESSIONNELS EXPOSÉS À
UN PROBLÈME DE RESPONSABILITÉ, OU
SUSCEPTIBLES DE L'ÊTRE.

UN RÉSEAU DE
CORRESPONDANTS
PARTOUT EN FRANCE

DES RÉPONSES
CONFIDENTIELLES

UN NUMÉRO À RETENIR
01 42 56 10 20

infores@wanadoo.fr
www.associationinfores.com



Correspondants INFORES :

« *Les confrères de l'ombre essayant d'éviter à certains d'entre nous de s'y retrouver* »

Gilles DAURIAC, Président d'honneur d'INFORES



www.verspieren.com