TRANSMISSION

FICHE MÉTHODOLOGIQUE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
Région Paris Ile-de-France

FINANCE

CÉDANT / REPRENEUR

AVANT

LES GARANTIES DANS UNE PROCÉDURE DE CESSION D'ENTREPRISE

Quelles garanties pour le cédant et le repreneur ? Rôle de l'expert-comptable

CE QU'IL FAUT SAVOIR

1 / POURQUOI PRENDRE DES GARANTIES ?

Le repreneur acquiert les actifs de l'entreprise cible, ainsi que les passifs, s'il s'agit d'une acquisition de titres.

Malgré les audits réalisés (obligation de moyens quant à la détection d'anomalies), tous les passifs éventuels ne sont pas toujours visibles et certains risques ou dettes peuvent se révéler avec le temps, éventuellement à l'insu du cédant.

Certains actifs peuvent ressortir d'une valeur inférieure à celle retenue dans les actes juridiques.

Les garanties couvrent essentiellement le repreneur ; le cédant intervenant peu après cession (hormis clause d'earn-out).

2 / MISSIONS DE L'EXPERT-COMPTABLE

L'expert-comptable peut intervenir directement (négociation et rédaction) et / ou indirectement (audit d'acquisition) dans la rédaction de la garantie d'actif et de passif (GAP).

En cas de dossier complexe, l'interprofessionnalité avec les avocats notamment peut être un atout.

3 / CE QUI DOIT ÊTRE GARANTI

- Les éventuels passifs non intégrés dans la valorisation, dans les comptes, et plus largement dans les négociations relatives au prix.
- Les éventuels passifs identifiés, mais non définis précisément quant à leur montant et le calendrier.
- La réalité et la permanence des actifs cédés : s'assurer que ce qui a été acquis est bien présent dans l'entreprise cédée.

Cette fiche a été réalisée par les membres du comité Transmission de l'Ordre des Experts-Comptables Paris Ile-de-France.
Juillet 2019. Reproduction interdite

TRANSMISSION

FICHE MÉTHODOLOGIQUE

LES GARANTIES DANS UNE PROCÉDURE DE CESSION D'ENTREPRISE

4 / POINTS AUXQUELS IL FAUT PORTER UNE ATTENTION PARTICULIÈRE LORS DE LA RÉDACTION D'UNE GARANTIE D'ACTIF ET DE PASSIF

- contrats à effets différés,
- aspects réglementaires (autorisations administratives),
- risques fiscaux (tenir compte des prescriptions éventuelles),
- risques sociaux : contestations futures sur des contrats en cours ou terminés (exemple : vérifier s'il n'y a pas eu de mouvements de personnel dans les mois qui précèdent la cession et prendre connaissance des redressements sociaux éventuels),
- analyser les contrats, mêmes anciens (banque, bail...) susceptibles d'être remis en cause en cas de changement d'actionnaire,
- garantie d'actif : efficace si absence de modification des conditions d'exploitation,
- prévoir un seuil de déclenchement de la garantie par le cédant.

POINTS DE VIGILANCE

- **La garantie doit être rédigée avec précision,** notamment si des risques spécifiques ont été identifiés au cours de la phase d'audit d'acquisition. Une action en justice sur des termes et des éléments de garantie vagues sera compliquée à mettre en œuvre.
- **Garantie à négocier dès le protocole :** ne pas attendre la préparation des actes de cessions pour en débattre.
- **Préciser dans la garantie les comptes** sur lesquels se base la garantie.
- **Prévoir une garantie de la garantie :** se prémunir contre une insolvabilité du cédant (souscription d'une assurance spécifique ou blocage d'une partie du prix, par exemple).

PARLER GARANTIE DE PASSIF AVEC LE CÉDANT : UN BON TEST !

La négociation d'une garantie de passif constitue un point clé pour le repreneur : il est important d'apprécier les réactions, refus et tractations du cédant. Le rôle de l'expert-comptable peut être facilitateur, tout en conseillant son client (qu'il accompagne le repreneur ou le cédant).

La négociation d'une garantie de passif est toujours délicate !

Cette fiche a été réalisée par les membres du comité Transmission de l'Ordre des Experts-Comptables Paris Ile-de-France.
Juillet 2019. Reproduction interdite