

Entreprises

Publié le 19/11/2022 – Mis à jour le 01/02/2023

Transmission d'entreprise : négocier et rédiger le protocole d'accord avec le repreneur

La **négociation** est une étape capitale du processus de transmission de l'entreprise. Au cours de cette phase, vous allez fixer avec le repreneur le prix de cession et les obligations respectives de chaque partie. Le fruit de cette négociation est ensuite formalisé par la signature d'un **protocole d'accord**.

Contenu du protocole d'accord

Le **protocole d'accord** est un avant-contrat qui permet de **matérialiser par écrit le résultat de la phase de négociation** et de détailler les modalités de la cession.

Si l'on parle de « protocole d'accord » en matière de cession de titres sociaux (parts sociales, actions), on parlera plutôt de « compromis de cession » s'il s'agit de céder un fonds de commerce.

Le protocole d'accord comporte des informations de base et des éléments plus spécifiques.

Mentions générales

Identification des parties : nom et prénoms, coordonnées, domicile

Présentation de l'entreprise : nature de l'activité, lieu du siège social, détails du bail

Montant du capital social et état financier

Chiffre d'affaires

Objet de la vente : quels éléments du fonds ou quel nombre de titres cédés

Prix de cession et mode de paiement : le prix doit être déterminé ou déterminable, c'est-à-dire calculable le jour de la vente

Sort des contrats en cours : avec les clients et fournisseurs

Conditions de reprise : vous pouvez décider avec le repreneur de collaborer après la cession de l'entreprise pour faciliter la reprise vis-à-vis du personnel, des clients et des fournisseurs

Calendrier des opérations

À noter

Il est recommandé de préciser dans ce document la dénomination « protocole d'accord » pour marquer la différence avec l'acte de cession définitif.

Mentions particulières

Clause de non-concurrence : elle vous interdit d'exercer une activité concurrente à celle de l'entreprise cédée. L'étendue géographique et la durée d'application de cette clause à votre rencontre doivent être limitées.

Clause d'earn-out : aussi appelée « clause de complément de prix », elle permet d'indexer une partie du prix de cession aux résultats futurs de l'entreprise réalisés après la cession.

Clause de juridiction : elle permet de déterminer à l'avance la juridiction compétente pour trancher un litige éventuel apparu à l'occasion de la cession. Elle peut également prévoir une méthode alternative de résolution des conflits (arbitrage ou médiation).

Clause de garantie d'actif-passif : elle vous engage à garantir l'exactitude de toutes les informations fournies au repreneur. Le repreneur peut ainsi se prémunir contre la dévaluation de l'actif (une perte de valeur) ou la découverte d'un passif supplémentaire après la cession.

Évaluation du respect de l'obligation de réduction des consommations d'énergie, annexée au protocole d'accord

Les bâtiments ou parties de bâtiments à usage tertiaire d'**au moins 1 000 m²** doivent atteindre des objectifs de réduction de consommation d'énergie d'ici 2030, 2040 et 2050.

En cas de cession, l'évaluation du respect de cette obligation doit être **annexée à l'avant-contrat** à titre d'information, sur la base de la dernière attestation numérique annuelle générée par OPERAT.

Conditions suspensives du protocole

Le protocole d'accord peut également contenir des **conditions suspensives**, c'est-à-dire des conditions essentielles à remplir (par le vendeur ou le repreneur) sans lesquelles le contrat de cession ne peut être définitivement conclu.

Les parties peuvent convenir, par exemple, des conditions suspensives suivantes :

Réalisation d'un audit de l'entreprise : une vérification des comptes

Obtention d'un financement par le repreneur

Signature d'un contrat (avec un fournisseur ou un client)

Autorisation des créanciers détenant un nantissement (la banque, par exemple)

Autorisation administrative (permis de construire, licence de débit de boisson, par exemple)

Le protocole d'accord doit fixer la date limite de réalisation de ces conditions suspensives.

Conséquences en cas de violation du protocole

Les parties ont la charge de fixer elles-mêmes dans le protocole d'accord les conséquences de la rétractation du cédant ou du repreneur.

Le protocole d'accord peut prévoir l'**exécution forcée** et contraindre l'une des parties à signer l'acte si elle décidait de renoncer à la transmission.

L'exécution forcée n'est possible que si les conditions suspensives sont remplies.

Le protocole d'accord peut également comporter une **clause pénale** par laquelle les parties s'engagent à l'avance à verser des dommages-intérêts forfaitaires si l'une d'entre elles refuse de signer l'acte de cession définitif.

Je transmets

Vous préparez la transmission

Anticiper et préparer la transmission d'entreprise

Diagnostiquer l'entreprise

Trouver et sélectionner un repreneur

Valoriser son entreprise avant la transmission

Vous transmettez une entreprise individuelle

Cession de l'entreprise individuelle à un tiers

Cession de l'entreprise individuelle aux salariés

Cession de l'entreprise individuelle à un membre de la famille

Donation de l'entreprise individuelle à un membre de la famille

Donation de l'entreprise individuelle aux salariés

Vous transmettez un fonds de commerce

Cession du fonds de commerce à un tiers

Cession du fonds de commerce à un membre de la famille

Cession du fonds de commerce aux salariés

Donation du fonds de commerce à un membre de la famille

Donation du fonds de commerce aux salariés

Vous transmettez des parts sociales

Cession de parts sociales à un membre de la famille

Cession de parts sociales à un associé

Cession de parts sociales à un tiers

Donation de parts sociales à un membre de la famille

Donation de parts sociales à un associé

Donation de parts sociales à un tiers

Vous transmettez des actions

Cession d'actions à un membre de la famille

Cession d'actions à un associé

Cession d'actions à un tiers

Donation d'actions à un membre de la famille

Donation d'actions à un associé

Donation d'actions à un tiers

Vous finalisez la transmission

Négocier et rédiger le protocole d'accord avec le repreneur

Rédiger et signer l'acte de cession définitif

Et aussi...

- Valoriser son entreprise avant la transmission
- Transmission d'entreprise : trouver et sélectionner un repreneur



Luberon Monts de Vaucluse

Horaires : Lundi au vendredi de 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00

Adresse : 315 avenue Saint Baldou 84300 Cavaillon

Tél. : 04 90 78 82 30