



5 – BIEN SE POSITIONNER DANS LA NEGOCIATION ET LA FORMALISATION DES ACCORDS

LE PROTOCOLE D'ACCORD – Chronologie rédactionnelle

1. Qui s'engage ?

- Pour le cédant :
 - Clause de porte fort
 - Procuration
 - Intervention éventuelle du conjoint
 - Démembrement de la propriété des titres
 - Indivision
- Pour l'acquéreur :
 - Clause de substitution

2. Dans quel contexte ?

- Cadre économique, financier, commercial, etc... du rapprochement des parties

3. Sur quoi ?

- Présentation de la société
 - Forme juridique
 - Objet
 - Siège social
 - Capital, répartition
 - Organes sociaux
 - Filiales et participations détenues
 - Valeurs mobilières émises ou à émettre

4. L'engagement de chaque partie

- Pour le cédant:
 - Engagement irrévocable de céder les titres
 - Devra signer les ordres de mouvement ou actes de cession des parts sociales
- Pour l'acquéreur :
 - Engagement de payer le prix convenu

5. L'effectivité de la vente suspendue à des conditions

- Condition non potestative au profit de l'une des parties ou des deux
 - Exemple 1 : réalisation d'un audit des comptes sociaux, par un expert choisi par l'acquéreur, qui doit faire apparaître un montant de capitaux propres au moins égal à un montant négocié entre les parties
 - Exemple 2 : Réalisation d'un certain montant de chiffre d'affaires, d'une marge,...

6. A quel prix ?

- Déterminé ou déterminable
 - SINON : nullité de la vente
- Fixe, variable à la hausse ou à la baisse
 - Éventuellement complété par une clause de earn-out
- Modalités de paiement :
 - Comptant, à terme,...



5 – BIEN SE POSITIONNER DANS LA NEGOCIATION ET LA FORMALISATION DES ACCORDS

LE PROTOCOLE D'ACCORD – Chronologie rédactionnelle (suite)

9. Les modalités de réalisation

- Calendrier des opérations et des actes ou faits ou démarches à accomplir par chacune des parties
- Calendrier de la réalisation des conditions suspensives
 - Exemple : en cas de promesse unilatérale de vente ou d'achat, fixer la date ultime de levée de l'option et la forme de cette levée

9. Autres clauses

- Non concurrence et non-rétablissement
 - Limites géographiques, dans le temps et pour un domaine à préciser
- Modalités de collaboration des anciens dirigeants
- Engagement de démissionner des organes sociaux
- Modalités spécifiques à certains contrats
 - Baux commerciaux, contrats de location,...
- Opérations intercalaires
 - Interdiction pour le cédant de faire un certain nombre d'actes ou de prendre certaines dispositions sans l'accord préalable de l'acquéreur
- Engagement des ayants droit
 - Du cédant : obligation de faire
 - De l'acquéreur : retrait possible en cas de décès de l'acquéreur personne physique
- Substitution de l'acquéreur au titre des garanties données par le cédant à des tiers
- Attribution de juridiction ou clause compromissoire (arbitrage)
 - Les parties s'en remettent toujours aux juridictions étatiques (coût moindre) mais elles peuvent désigner celle qui sera compétente
Exemple : Le Tribunal de Commerce de Paris, Le Tribunal du ressort du demandeur
 - La clause compromissoire (recours à l'arbitrage) : procédure rapide permettant de préserver la confidentialité, mais qui reste onéreuse

QUELQUES RESSOURCES COMPLEMENTAIRES

- La Gazette du Palais – N° 139 et N° 140 : un dossier spécial sur « les garanties dans les cessions de droits sociaux »
- APCE – www.apce.com : des conseils utiles pour bien savoir mener une négociation
- Les conventions de garantie – P. Mousseron – Nouvelles Editions Fiduciaires
- La maîtrise des risques dans les cessions d'actions - A. Couret – Joly Editions