

### Intervenant

Un Avocat au barreau en Droit des Contrats

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Connaître l'immobilier d'entreprise

### Public visé

Promoteurs- Agents immobiliers

### Durée

Une journée (7 heures)  
9h00-13h00 et 14h00-17h00

### Tarif

470€ HT par participant (Frais de restauration) TVA 19,60%

### Lieux et Dates

• Lyon, le 3 Décembre 2009

### Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.  
Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.  
Le formateur est un juriste spécialisé dans le droit des cessions d'entreprises.  
Il a une approche pratique des textes de lois et du contentieux éventuel.

Un document sera remis à chacun des participants.

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :  
[www.sirius-formation.com](http://www.sirius-formation.com)

# Le principe de la cession d'entreprise

## Du point de vue juridique et fiscal

### ● Objectif

Permettre au stagiaire la compréhension :

- Des principes directeurs du droit des contrats à travers le Code Civil.
- Du rôle des banques et des financiers : Présenter un dossier
- Du compromis et ses engagements – Préparer la structure d'achat ou de vente
- De la fiscalité en matière de plus value
- De l'acte de cession - Les mentions indispensables

### ● Programme

#### Les principes

Principes directeurs du droit des contrats à travers le Code Civil. Les vices du consentement et les conséquences en matière de transmission d'entreprise, l'erreur, le dol.

#### Techniques contractuelles

- L'accord sur la « chose » (fonds de commerce ou titres de société)
- L'accord sur le prix (ferme et définitif, forfaitaire, révisable, clauses d'earn out...)
- Les parties et les personnes qui s'engagent (il est fréquent de voir le repreneur discuter avec la société qu'il va reprendre alors qu'il devrait négocier avec les associés vendeurs. Mais la société peut-elle rester hors du champ de discussion ?)
- Dans la société ou dans l'entreprise, des tiers sont à prendre en compte : les minoritaires, les salariés, le commissaire aux comptes, les conseils de l'entreprise.

La confidentialité dans la discussion et sur les documents produits ou demandés

- Le pour et le contre en particulier du point de vue de loyauté des débats - L'assistance d'un conseil - L'engagement de confidentialité doit être raisonnable et être associé à une exclusivité consentie, en général par le vendeur

#### L'action

##### L'engagement

- Les pourparlers
- La présence d'un intermédiaire, le mandat de vendre ou de rechercher une entreprise. La Loi « Hoguet » et ses difficultés d'application en matière de cession de titres de société
- Le rôle des banques et des financiers en général
- La phrase précontractuelle : la rupture des négociations et la mise en jeu de la responsabilité de son auteur sur le fondement de l'abus de droit
- Les négociations ; La lettre d'intention : acte unilatéral. Le protocole d'accord ou compromis bi-latérale La portée des engagements des parties dans les deux cas.

##### Le contact

- Préparer l'audit : il faut lister les besoins, se faire communiquer les pièces
- Les incontournables : les bilans, les statuts ; le Kbis ; l'état d'endettement et les inscriptions de privilèges et de nantissements
- Chercher l'information : le registre du commerce et des sociétés, les banques

##### Effectuer l'audit

- La question : avant ou après le compromis - L'audit prépare la « garantie d'actif et de passif » (GAP). En fonction des investigations effectuées, la GAP sera plus ou moins contraignante pour le cédant et plus ou moins efficace pour l'acquéreur.

#### L'accord

##### Achat de titres ou achat de fonds de commerce

- Du point de vue juridique et fiscal : Droits d'enregistrement pour l'acquéreur et plus value pour le cédant. Les exonérations en matière de plus values. Le pacte « Dutreil ».

##### Préparer la structure d'achat et de vente

- Le Holding, l'effet de levier fiscal, la récupération des disponibilités de la cible, la remontée des dividendes, la fusion, la fusion inversée
- Les différents types de sociétés pour constituer le holding. Les pactes d'actionnaires
- La transformation de la cible, la position du Conseil d'Etat et les réticences de l'Administration Fiscale. La SARL se transforme en SA ou en SAS juste avant la cession des titres pour optimiser les droits d'enregistrement qui seront dus.

##### La signature de l'acte de cession

- Les mentions nécessaires : la chose et le prix (titres cédés « coupons attachés » ou non) -Les parties - Les mentions indispensables : les salariés et le code du travail , les baux, les contrats en cours, les inscriptions au registre du commerce - Les mentions particulières – Le paiement

##### La garantie d'actif et de passif

- La notion de garantie d'actif et de passif – Le problème du bilan de référence – La portée de la garantie (durée, montant minimum, seuil de déclenchement, franchise) – Le contenu de la portée des déclarations, les engagements solidaires ou non en présence de plusieurs garants, la « garantie de la garantie » par caution bancaire ou séquestre d'une partie du prix – L'exécution en cas de mise en jeu de la garantie