

# > Bien choisir son avocat

Garantie de passif, protocole d'accord... Rédiger les actes juridiques d'une reprise nécessite souvent les compétences d'un avocat. Son regard extérieur au dossier peut être fort utile. Mais selon les cas, sa présence n'est pas incontournable.

Delphine Billot

**U**n particulier fera une, voire deux opérations de reprise d'entreprises dans sa vie. Un avocat spécialisé, deux ou trois par mois, voilà ce qu'apporte notre présence", résume simplement Jacques Collay, avocat. A moins d'être un professionnel du droit fiscal ou des fusions - acquisitions, il est difficile pour un repreneur de maîtriser l'ensemble du processus de rachat, de la phase de repérage, à la phase de signature du contrat, en passant par la négociation, et le montage financier. "Notre rôle est aussi de bien comprendre quel est le projet de notre client, de ne pas le laisser s'embarquer dans une aventure qu'il n'aura pas la capacité de gérer, de ne pas le laisser s'endetter trop lourdement, nous sommes parfois là pour freiner son enthousiasme", ajoute

Alain Hollande, avocat au sein du groupe Thésis.

Aux côtés de l'expert-comptable, personne la plus sollicitée pour les acquisitions, l'avocat apportera un regard extérieur et complémentaire : "l'homme du chiffre, s'il est souvent compétent en droit fiscal et droit des sociétés, n'a pas le même champ de connaissance

qu'un spécialiste du droit, confirme Jean-Michel Tron, avocat. Pour éviter le contentieux, il faut au moins être deux conseils".

Cependant, pour Jean-Baptiste Gri-

mont, chargé d'affaires au cabinet Intercéssio, "un avocat n'est pas forcément nécessaire pour les petits projets de reprise, à condition d'être accompagné au moins d'un expert-comptable ou d'un commissaire aux comptes, qui pour certains sont capables de rédiger les actes de la reprise.

"Un avocat n'est pas nécessaire pour les petits projets, à condition d'être accompagné au moins d'un expert-comptable."

Dans le cadre de transmissions familiales, un notaire peut être suffisant. En revanche, à partir du moment où les montages sont compliqués, quand ils comprennent des pactes d'actionnaires, des clauses de sortie un peu particulières, etc., un conseil juridique est nécessaire".

## Consulter le plus tôt possible

Tous s'accordent pour le dire, dans le cas où la complexité de l'opération nécessite une consultation juridique, le plus tôt est le mieux. "Je vois régulièrement arriver des catastrophes, du fait de conventions mal rédigées, de clauses de garanties de passif défectueuses. L'avocat peut jouer soit le rôle de pompier, soit celui de l'architecte, et évidemment nous serons plus efficaces dans le deuxième cas. Il est préférable de consulter au moment des "fondations" de l'affaire, d'autant que nous avons une expérience qui nous permet de

## Contrat

To amoy 1299 l'he...  
H de asou 2990 se fia...  
ardus obtyu...  
To amoy 1299 l'he...  
H de asou 2990 se fia...  
ardus obtyu...  
To amoy 1299 l'he...  
H de asou 2990 se fia...  
ardus obtyu...  
To amoy 1299 l'he...  
H de asou 2990 se fia...  
ardus obtyu...  
To amoy 1299 l'he...  
H de asou 2990 se fia...  
ardus obtyu...  
To amoy 1299 l'he...  
H de asou 2990 se fia...  
ardus obtyu...

**Aux côtés de l'expert-comptable, l'avocat apportera un regard extérieur et complémentaire, que se soit lors de la phase de repérage, celle de la signature du contrat, la négociation ou le montage financier.**

repérer les dossiers boiteux, les mésententes entre associés qui risquent de faire échouer l'affaire par exemple", juge Jacques Collay.

Précisons que l'avocat ne peut être missionné pour chercher la cible de son client. Il pourra uniquement apporter qu'un avis de spécialiste sur la fiabilité du projet. "Le candidat doit déterminer sa cible, sa capacité d'emprunt, le statut de sa future entreprise, etc. Nous pouvons le conseiller sur ces questions complexes, d'autant qu'une fois que le client est engagé dans un process, il est difficile de faire machine arrière", estime Alain Hollande.

Ensuite, le professionnel du droit représentera son client lors de la phase de négociation, en étant particulièrement attentif au prix et aux conditions de paiement, ainsi qu'aux clauses de garanties de passif. Il lui reviendra enfin de rédiger le protocole d'accord et les actes de cession.

**Méfiez-vous des contrats types ! Chaque opération présente ses particularités.**

Sur ce sujet, les professionnels sont plutôt réticents face aux contrats types, à moins d'une cession basique et sans contentieux potentiel, chaque opération présente ses particularités et ses risques.

Jean-Michel Tron, classe les opérations de reprises dans trois catégories, pour lesquelles l'avocat a toute son importance. "Dans le cas d'acquisition d'une entreprise par l'achat, il pourra y avoir un acte de cession de fonds de commerce à rédiger, soumis à des questions de forme et de fond, de publicité. S'il s'agit d'une société, la clause de garantie de passif est particulièrement délicate. à élaborer pour parer à tout problème. Dans le cas d'acquisition par succession,

l'avocat interviendra en liaison avec le notaire, sur les questions des donations, des droits de l'épouse, etc. Enfin, dans le cas d'une PME en difficulté, les règles

de présentation des offres de reprise, des procédures collectives et les relations avec les syndicats sont particulièrement délicates."

### Un avocat par partie

Les professionnels conseillent à chaque partie-acheteur et cédant d'avoir son propre avocat, à moins d'être dans une cession sans risque de contentieux, comme dans le cadre familial.

"Il est très difficile de conseiller objectivement les deux parties, le rôle de l'avocat est de défendre son client, explique Alain Hollande. La pire situation étant celle où un seul des acteurs a un avocat: celui-ci a le devoir de rester équilibré tout en étant rémunéré par une seule partie". Par ailleurs si un contentieux naît du rachat, l'avocat devra se dégager de l'affaire : sa déontologie lui interdit de prendre parti pour l'un de ses anciens clients.

Si en région parisienne, il existe des cabinets spécialisés sur la reprise en entreprise, en province ils sont plus rares. Pour des TPE ou des PME, rien ne sert de choisir de



**Jacques Collay, avocat : "Le public pense toujours qu'un avocat coûte cher, mais nous sommes un générateur d'économies pour la suite des opérations."**



**Jean-Michel Tron, avocat : "L'expert-comptable n'a pas le même champ de connaissance qu'un avocat. Pour éviter le contentieux, il faut au moins être deux conseils."**

grands établissements internationaux, un bon professionnel assurera une plus grande proximité avec ses clients. Orientez-vous vers des spécialistes en droit des affaires, ou mêlant droit fiscal, droit des sociétés, et droit social. L'Ordre des avocats de chaque Barreau dispose d'une liste de ses membres et de

leurs savoirs-faire, et les cabinets alliant ces compétences complémentaires sont désormais nombreux.

### Négociez un forfait !

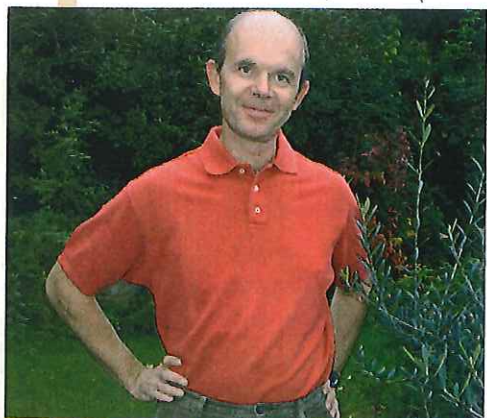
Quant au choix de la personne, le plus sûr est de se fier au bouche à oreille, à son instinct, et de

comparer les prestations de chacun. Ainsi Gilles Colinet (voir encadré), acquéreur d'une pépinière en mars 2006, a consulté trois avocats. "Je les ai mis en concurrence sur leurs prestations et leurs tarifs, et j'ai négocié avec chacun d'eux, nous sommes tombés d'accord sur un forfait".

Les honoraires étant libres, informez-vous au préalable du coût de la prestation. Les tarifs horaires s'échelonnent à peu près entre 150 et 800 € de l'heure. Certains travaillent au tarif horaire, d'autres au forfait, ou encore au pourcentage, et le prix moyen, pour une opération de reprise de PME, varie entre 5 000 et 10 000 €, en fonction du nombre d'actes, de la difficulté et de la durée de la négociation. Mieux vaut parfois négocier un forfait, dans la mesure où il est périlleux d'évaluer combien de temps durera la négociation.

"Le public pense toujours qu'un avocat coûte cher, mais nous sommes un générateur d'économies pour la suite des opérations", conclut Jacques Collay ■

## "Le recours à un avocat est important"



**Gilles Colinet, repreneur des pépinières Jean Huchet, en Ille-et-Vilaine**

**P**our mon premier projet de reprise, qui a finalement échoué, j'avais mon propre avocat, et le cédant son notaire. Cet accompagnement a été utile, il a relu tous les protocoles, apporter des corrections, et il est préférable que ce soit lui qui intervienne dans la phase de négociation.

Pour le deuxième dossier qui a abouti – une pépinière de 2,7 M€ de CA et de 28 salariés, nous avons un seul conseil, celui du cédant. J'ai senti qu'il voulait mener au bout cette affaire et aller vite.

J'avais tout de même demandé à mon avocat de m'épauler en cas de problème, mais je n'ai finalement pas eu besoin de ses services. Néanmoins j'ai fait faire un audit des comptes par un consultant extérieur.

Mon cas est cependant particulier, j'ai beaucoup travaillé sur les fusions acquisitions dans le groupe pour lequel j'étais salarié auparavant. Pour les personnes qui n'ont pas cette expérience, je pense que le recours à un professionnel du droit est important."