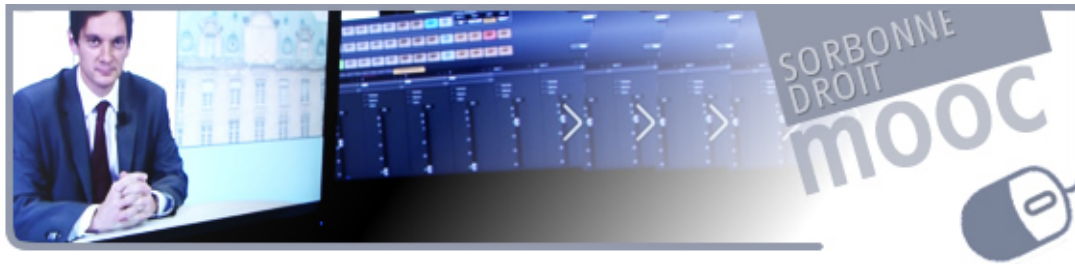


TRANSCRIPTION ECRITE D'UNE VIDEO



S6.3 : L'expertise sur le prix

Semaine 6 – Les cessions de droits sociaux, les pactes d'actionnaires, les groupes de sociétés

Intervenant : Bruno Dondero et Dominique Ledouble

BD : Nous abordons maintenant une autre question relative aux cessions de parts ou d'actions, celle de la détermination du prix par voie d'expert. Pour cela, je suis avec une personne particulièrement bien placée pour en parler puisqu'il s'agit de Dominique Ledouble, expert-comptable et commissaire aux comptes. Dominique je sais que tu es souvent expert dans des opérations de cession de parts ou d'actions.

De quoi parle-t-on ici ? On parle d'une expertise qui peut être demandée par les parties par voie purement contractuelle, purement volontaire – c'est l'article 1592 du Code civil. On parle aussi d'une autre expertise qui pose un certain nombre de problèmes. Ce que nous allons dire et d'ailleurs à prendre avec une certaine précaution parce qu'il est possible que les choses changent assez rapidement et que le texte dont nous allons parler soit modifié. Il y a des textes en préparation, une loi qui habiliterait le gouvernement à modifier ce texte. Je veux parler de l'article 1843-4 du Code civil. Ce texte nous dit que « dans tous les cas où sont prévues la cession des droits sociaux d'un associé, ou le rachat de ceux-ci par la société, la valeur de ses droits et déterminée, en cas de contestation, par un expert désigné, soit par les parties, soit à défaut d'accord entre elles, par [le juge] en la forme des référés et sans recours possible ». Nous avons donc un expert qui va intervenir pour nous dire comment valoriser des parts ou des actions. Ce texte pose des problèmes qui viennent de ce que, initialement, le texte était là pour débloquer des situations dans des hypothèses assez simples, une clause d'exclusion par exemple : je veux vous exclure de la société ; une clause me le permet, sauf que – comme nous l'avons dit – c'est une hypothèse de cession forcée ; si nous devons maintenant nous mettre d'accord sur le prix, vous ne vous laisserez pas exclure. Vous allez demander un prix très élevé. Si on attend que nous soyons d'accord sur un prix, l'exclusion ne marchera pas. Il faut donc qu'un tiers intervienne. Il n'y a pas d'accord entre nous ; un tiers intervient pour dire quel est le prix. Autre hypothèse : refus d'agrément. Vous voulez vendre vos actions à un tiers ; il y a une clause d'agrément ; la clause joue ; nous nous opposons à ce que vous vendiez à ce tiers, mais cela vous ouvre un droit de rachat. À quel prix ? Là encore, si nous ne nous mettons pas d'accord, c'est un expert qui va intervenir pour définir ce prix. Le problème que pose ce texte vient de la jurisprudence ou du moins de l'application qui a été faite de ce texte par la jurisprudence. Dominique, est-ce que tu peux nous synthétiser rapidement ce qu'a dit la Cour de cassation ou la manière dont elle a appliqué ce texte ?

DL : Oui. La Cour de cassation, à partir des années 2007-2008 où on a vu fleurir la jurisprudence sur cet article qui, jusqu'ici, n'avait pas suscité énormément de décisions, a dit, pour faire simple : « Les parties ne peuvent pas dire à l'expert quelle méthode utiliser » ; elles ne peuvent pas lui dire au moment où elles le saisissent et elles ne peuvent pas non plus lui

dire : « Nous avons signé un pacte d'actionnaires ; nous avons quelque chose dans les statuts qui dit que, quand quelqu'un ou entre ou sort de la société, il sort à un prix qui est déterminée en fonction d'une formule précise ». La Cour de cassation a dit : « Vous ne pouvez pas utiliser ce genre de référence ; vous devez laisser l'expert totalement libre de faire son travail d'évaluation », bien sûr en prenant connaissance des dispositions qui ont été négociées ou fixées par les parties. Mais l'expert ne peut pas en être tenu ; il faut qu'il garde sa liberté de manière à ce que le prix qu'il détermine soit le plus juste possible. C'est cette façon de poser les choses qui pose un certain nombre de problèmes dès lors que, dans beaucoup de sociétés fermées, vous avez des formules qui vous disent : « Monsieur Dondero, vous voulez devenir associé chez nous : vous rentrez à tel prix, et le jour ou vous sortirez pour une raison volontaire ou involontaire, vous sortirez suivant la même formule. » C'est ça qui ne marche plus. En tout cas, ça ne marche pas automatiquement puisque la cour dit : « L'expert fait ce qu'il veut. » Je précise que l'on parle d'un « expert », mais c'est pas un expert au sens judiciaire du terme. Un expert *judiciaire* fait un rapport et le juge fait ce qu'il veut du rapport de l'expert. Là, c'est pas du tout le cas. L'avis du tiers (expert) s'impose aux parties. S'il dit qu'un titre vaut 100 euros l'action et bien ça vaut 100 euros l'action, « sauf erreur grossière » dit le texte (ou, en tout cas, la jurisprudence), sauf « erreur grossière » de la part du praticien. Donc c'est un vrai jeu, puisqu'on dit à l'expert : « Écoutez on n'est pas d'accord sur le prix, fixez-nous le prix » ; il fixe alors le prix.

BD : Concrètement, ça veut dire qu'on fait ensemble un pacte qui dit que si l'un d'entre nous quitte la société, il la quittera avec un prix calculé de la manière suivante, voire avec un prix déjà déterminé par avance. Mais tant que la cession n'est pas faite – parce que la jurisprudence admet que l'expert n'intervient plus quand la cession est faite – l'une des parties peut saisir l'expert.

Le texte parle de « contestation » et la jurisprudence le lit comme la contestation sur la valeur qui est retenue aujourd'hui par les parties. Donc tant que la cession n'est pas faite, on peut faire intervenir l'expert qui va donner un prix sans être tenu de suivre la méthode des parties. Il peut la suivre, mais il peut aussi ne pas la suivre. Il est libre et, de ce fait, cela veut dire qu'on perd beaucoup en prévisibilité, parce qu'on prévoit souvent des clauses de valorisation qui, finalement, ne servent plus à grand-chose. Ce qui est encore plus gênant c'est que ces clauses de valorisation peuvent s'expliquer par le fait que d'autres engagements ont été pris en contrepartie. Tout ça, finalement, l'expert va le déséquilibrer puisqu'il va donner un prix qui va lui sembler être le juste prix, mais sans tenir compte des clauses qui avaient été prévues par ailleurs.

Il faut préciser que cette jurisprudence s'applique, non seulement aux clauses prévues dans les statuts, mais aussi aux clauses prévues dans des pactes ou dans des accords de type promesses par exemple. C'est une jurisprudence qui ne se limite pas aux seules clauses statutaires.

Bien. Je crois que nous avons dit l'essentiel sur le sujet.

Je te remercie, Dominique.