

Maintenance technique Service Public Entreprendre effectuera dans la nuit du 29 au 30 avril 2026 une opération de maintenance. Le site ne sera pas accessible de 22h00 à 4h30. Veuillez nous excuser pour ce désagrément.

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

Vérfié le 14 novembre 2023 - Entreprendre Service Public / Direction de l'information légale et administrative (Premier ministre)

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 encontre 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)

(<https://entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/F34629>) ou médiation (<https://entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/F34631>).

- **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 (<https://entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/F38065>) 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.

Voir aussi ^

Valoriser son entreprise avant la transmission (<https://entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/F35967>)

Transmission d'entreprise : trouver et sélectionner un repreneur (<https://entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/F35989>)