

CADRE GENERAL DU CONTRAT DE CESSION DE CLIENTELE CIVILE/FONDS CIVIL

AVERTISSEMENT :

Depuis un arrêt de la Cour de cassation du 7 novembre 2000, la cession de la clientèle d'un membre d'une profession libérale est valable sous réserve que soit respectée la liberté de choix des clients. Cette cessibilité de la clientèle ne met cependant pas fin à l'obligation de présentation (qui constituait auparavant le seul moyen d'en mobiliser la valeur).

Chaque contrat de cession doit être adapté au cas d'espèce.

Une analyse préalable de la clientèle, les modalités de gestion du personnel et un large audit du cabinet est un préalable judicieux, avant souscription par le cessionnaire de son engagement.

L'exemple proposé ci-après constitue un simple cadre général destiné à être adapté pour tenir compte des spécificités de la clientèle transmise et de la volonté des parties sur l'étendue de leurs obligations respectives.

Il correspond à un acte de cession et non à une promesse, qui est souvent un préalable nécessaire notamment pour prévoir diverses conditions suspensives au rang desquelles celles de l'obtention d'un prêt. La promesse est alors suivie, à l'issue de la levée des conditions suspensives, de la signature d'un acte définitif réitérant le périmètre contractuel et les engagements des parties.

De même il ne s'agit pas d'un contrat de cession de droits sociaux (qui obéit au régime d'une cession de société incluant alors la signature d'une convention d'actif et de passif) mais de la cession d'un actif immobilisé, composé d'éléments corporels et incorporels.

A titre d'information à la fin de chaque article, le présent modèle souligne certains points à approfondir.

ENTRE LES SOUSSIGNES :

M. X.....expert-comptable, demeurant à.....né leà
..... (régime matrimonial),

Eventuellement :

et Mme..... son conjoint commun en biens [attention au régime
matrimonial et/ou PACS]
ci-après désigné le « cédant »,

Ou : la société

d'une part,

ET

M. Y.....expert-comptable, demeurant à.....né leà
ci-après désigné le « cessionnaire »,

part,

d'autre

PREAMBULE :

Il est judicieux de rédiger un préambule qui donne l'esprit du rapprochement des parties et rappelle le contexte, la volonté des parties, le périmètre de cession et les diligences mises en œuvre.

CECI EXPOSE, IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT :

Article 1 – Objet du contrat

M. X qui exerce la profession d'expert-comptable dans des locaux sis à
.....en vertu du bail ci-après énoncé, souhaite cesser son activité
[d'expertise comptable et/ou commissariat aux comptes] et transmettre à M.
Y.....expert-comptable, qui accepte, l'ensemble des éléments incorporels et
corporels composant son cabinet.

Article 2 – Cession de fonds civil

Le cédant cède au cessionnaire qui accepte la totalité des éléments corporels et incorporels composant le fonds civil relatif à l'activité cédée, savoir :

2.1 – Éléments corporels

- le matériel et le mobilier de bureau, décrits et estimés dans un état ci-annexé ;
- le matériel informatique décrit dans un état ci-annexé ;
- les installations professionnelles et aménagements effectués dans les locaux, et sommairement décrits en annexe,
- l'ensemble de la documentation professionnelle,
- -.....

Ainsi que tout ce qui s'y trouve, existe et se comporte, sans aucune exception ni réserve et dans son état actuel, que le cessionnaire déclare bien connaître pour en avoir vérifié l'existence.

2.2 – Éléments incorporels

- La clientèle attachée au fonds civil cédé :

Un état établi contradictoirement et annexé au présent contrat mentionne l'identité des clients présentés, la nature des missions assurées pour chacun d'eux, l'état d'avancement du travail, la dernière période ayant fait l'objet de vérifications fiscales, les particularités de chaque dossier, les derniers honoraires perçus ou restant à percevoir avec mention de la base de perception.

En outre, le cédant remettra au cessionnaire l'intégralité des dossiers et documents concernant les clients présentés.

- Le droit au bail portant sur les locaux professionnels sis à, pour le temps restant à courir et sous les charges et conditions qui le régissent et dont la cession intervient selon les modalités visées à l'article 3 ci-dessous.
- L'ensemble des autres éléments incorporels tels que le nom commercial ou toute marque liée à l'activité cédée.

- Le droit à la jouissance des lignes téléphoniques et fax ainsi que les adresses mails et sites internet s'ils en existent.
- Tous logiciels, programmes et fichiers informatiques développés en interne.
- Le droit de se dire successeur du cédant.

Attention : *En cas de cession de marque, il convient d'établir un acte distinct et d'effectuer une formalité expresse auprès du registre national des marques (INPI) aux fins d'opposabilité aux tiers de la cession ainsi intervenue.*

Article 3 – Cession de droit au bail

A compter de la date d'entrée en jouissance fixée à l'article 8, le cessionnaire sera tenu d'exécuter toutes les charges et conditions du bail ci-annexé et notamment de payer les loyers aux échéances prévues de manière à ce que le cédant ne soit jamais recherché ou inquiété pour quelque cause que ce soit.

M....., bailleur, a donné son consentement à la présente cession de droit au bail par lettre recommandée avec accusé de réception en date du , ci-annexée.

Attention : *Penser à signifier (par exploit d'huissier) la cession au bailleur.*

Le cessionnaire rembourse ce jour au cédant le montant du dépôt de garantie par lui versé entre les mains du bailleur, soit la somme de€.

Remarques :

Il convient d'être vigilant sur la nature et les conséquences des clauses contenues au bail. Une analyse juridique préalable approfondie est recommandée surtout à Paris où la situation des bureaux ou locaux professionnels des professions libérales est souvent incertaine.

Si le bail n'est pas repris, le cédant devra en mesurer toutes les conséquences et en faire son affaire personnelle.

Enfin dans l'hypothèse de l'exploitation de véritables bureaux commerciaux, il sera judicieux de consulter la mairie pour s'assurer que la cession peut intervenir librement ; un droit de préemption existe en effet au profit de la mairie dans des conditions spécifiques visées à l'article L214-1 du code de l'Urbanisme (a priori néanmoins rarement applicable pour un cabinet d'expertise-comptable ou de commissariat aux comptes puisque supposerait l'exploitation de l'activité dans des lieux assimilables à une boutique).

Article 4 – Présentation de clientèle

Sans altérer la liberté de choix qui appartient aux seuls clients, le cédant s'engage, pendant une durée de, à compter de la date d'entrée en jouissance, à présenter le cessionnaire à sa clientèle comme étant son seul successeur et en invitant la clientèle à reporter sur lui la confiance qu'elle voulait bien lui accorder.

Il est possible et même souhaitable de préciser :

- les modalités pratiques de la présentation de la clientèle, (exemple par lettre circularisée cosignée, organisation de déjeuners...);
- les obligations de chaque partie

Article 5 –non-rétablissement / non-concurrence

A compter du, le cédant s'interdit d'exercer la profession d'expert-comptable, soit directement, soit indirectement, pour son propre compte ou pour celui d'autrui sur le territoire de (un certain rayon autour de son ancienne installation) et pendant une durée deannées, le tout à peine de dommages et intérêts envers le cessionnaire ou ses ayants droit et sans préjudice du droit de faire cesser judiciairement toute infraction au présent engagement.

Il peut être judicieux de définir :

- les modalités du calcul des dommages et intérêts à prévoir en cas de violation de la clause,
- les modalités de non-débauchage des salariés du personnel transféré.

Attention : Cette clause est à adapter en cas de continuation d'activité du cédant.

Article 6 – Prix

La présente cession est consentie et acceptée moyennant le prix de..... (en lettre et en chiffre) qui se décompose comme suit :

- éléments corporels:..... €;
- éléments incorporels.....€,
dont€ pour le droit au bail € et
.....pour la clientèle

Soit au total, la somme de :.....€

Commentaire :

La ventilation du prix est requise par les articles L.141-5 alinéa 3, L.141-19 alinéa 2 et L.143-13 alinéa 3 du Code de Commerce pour les seules cessions de fonds de commerce. Ces dispositions ne s'appliquent donc pas stricto sensu aux cessions de clientèle.

En revanche, pour des raisons fiscales, il est judicieux de ventiler la valeur des éléments corporels et incorporels.

Concernant la valeur incorporelle, aucune obligation de ventilation n'existe entre les divers éléments le composant ; en revanche, il peut être opportun de donner une valeur expresse au droit au bail puisqu'indifférente à toute fluctuation éventuelle de la clientèle.

Il serait d'ailleurs possible de se contenter de préciser la valeur du droit au bail sans être tenu de détailler le reste des éléments incorporels.

Le cessionnaire verse au cédant la somme de au moyen de
(ajouter les modalités de paiement comptant ou à terme).

Le non-paiement par le cessionnaire de l'une ou l'autre des sommes stipulées au présent contrat libèrera le cédant de ses propres obligations souscrites à l'égard du cessionnaire jusqu'à régularisation par ce dernier de celles qui lui incombent, sans préjudice de la déchéance du terme éventuellement stipulée et du droit de solliciter la résolution judiciaire du contrat.

Commentaire :

- *En effet, en cas de paiement à terme : prévoir une déchéance du terme (rendant immédiatement exigible la totalité du prix à défaut pour le cessionnaire de respecter l'échéancier qui lui a été consenti).*

En cas de décès du cédant, la somme qui resterait à lui revenir serait payable à ses ayants droit dans les mêmes conditions qu'à lui-même.

Pour affiner l'accord, il peut être utile de mettre en place :

- *une mécanique d'ajustement éventuel du prix à la hausse ou à la baisse en fonction par exemple d'un montant de chiffre d'affaires atteint*
- *un crédit vendeur (le cédant accepte un paiement échelonné du prix de cession fixé et déterminé)*
- *une clause d'earn out (complément de prix de cession déterminé après la cession et assis sur des résultats à venir),*

En effet, la difficulté inhérente à une transmission de clientèle est l'incertitude relative à l'effectivité de la transmission. Or, le prix de cession est par nature assis sur un niveau minimum de chiffre d'affaires escompté par le cessionnaire.

Il est donc habituel que des dispositions spécifiques (dites clauses « de garantie, de clientèle ou de chiffre d'affaires ») soient négociées puis rédigées pour tenir compte de facteurs ou événements objectifs ou non, à l'origine de la déperdition d'une partie de la clientèle.

En effet, les causes de départ d'un client peuvent être multiples, autonomes et extérieures à l'intervention de l'une quelconque des parties (exemple : dépôt de bilan d'un client) ou au contraire directement imputables aux actions ou abstentions de l'un des deux cocontractants.

Tout le débat consiste à apprécier l'auteur de l'événement dommageable et son impact éventuel sur le :

- *prix déjà versé ou le solde du prix non encore exigible en cas de paiement à terme*
- *ou « earn out » exigible uniquement en cas d'atteinte ou dépassement des critères de performance convenus entre les parties comme susceptibles de générer un complément de prix au profit du cédant.*

Article 7 – Charges et conditions

Le présent contrat est consenti et accepté sous les charges et conditions ordinaires et de droit, et notamment :

Pour le cédant :

- de régler toutes dépenses, charges et débours nés de l'exploitation jusqu'au jour de l'entrée en jouissance du cessionnaire ;
- d'assister ponctuellement et gracieusement, à sa demande, le cessionnaire pendant mois suivant la prise de possession ;
- de remettre au cessionnaire tous actes et documents en sa possession concernant son activité d'expert-comptable.

Pour le cessionnaire :

- d'exercer la profession d'expert-comptable aux lieu et place du cédant. Il sera tenu de toutes les obligations auxquelles le cédant était tenu en la même qualité. Il se conformera à toutes les conditions d'exercice de la profession ;
- de prendre les éléments corporels cédés dans l'état où ils se trouvent à la date de son entrée en jouissance, sans pouvoir prétendre à aucune indemnité, ni diminution du prix fixé, pour quelque cause que ce soit ;
- d'acquitter, à compter du jour de l'entrée en jouissance, les impôts, contributions, taxes et autres charges de toute nature auxquels peut ou pourra donner lieu l'exploitation du cabinet ;
- de poursuivre les contrats de travail des personnes exerçant leur activité dans le cabinet d'expertise comptable, aux conditions de rémunération et d'ancienneté dont elles bénéficient à la date d'entrée en jouissance, conformément à l'article L.1224-1 du code du travail, à charge toutefois, pour le cédant, de rembourser au cessionnaire, prorata temporis, les charges sociales, les congés payés, indemnités de treizième mois ou de fin d'année.

☐ Attention au calcul des indemnités de départ à la retraite :

- de supporter les frais et droits relatifs aux présentes.

A préciser le cas échéant :

- *Rémunération ou non de la période d'accompagnement du cessionnaire par le cédant, (le présent exemple de contrat ne prévoit pas de période d'accompagnement qu'il peut être judicieux de mettre en place. Cette période d'accompagnement est différente de la phase de présentation de clientèle)*
- *les obligations du repreneur vis-à-vis de la clientèle*
- *les modalités de transmission des archives.*

Article 8 – Propriété / jouissance

Le cessionnaire sera propriétaire et aura la jouissance des éléments corporels et Incorporels du fonds civil cédé à compter de la signature des présentes.

Article 9 – Election de domicile

Pour l'exécution des présentes, les Parties font élection de domicile en leur domicile ou siège social respectif énoncé en tête des présentes.

Article 10 – Clause compromissoire

Les parties prennent l'engagement de soumettre les litiges qui pourraient survenir entre elles à l'occasion du présent acte à l'arbitrage du Président de l'ordre ou son délégué.

Au cas où les parties dépendraient de Conseils régionaux différents, le contrat précisera celui qui est compétent ; à défaut d'une telle mention, le Conseil régional compétent sera celui dans le ressort territorial duquel le contrat a été signé.

Article 11 – Affirmation de sincérité

Les parties soussignées affirment expressément sous les peines édictées par l'article 1837 du CGI que le présent contrat exprime l'intégralité du prix de cession.

Article 12 – Enregistrement

Le cessionnaire supportera seul les droits d'enregistrement auquel l'acte est soumis dans le mois de sa signature.

Commentaire :

L'acte de cession est soumis à enregistrement et à cette occasion, il convient de régulariser les imprimés CERFA n°2672 et 2676.

Fait à, le

Enexemplaires, dont un pour l'enregistrement.

Liste d'annexes non-exhaustive :

- Matériel et mobilier cédés ;
- Matériel informatique cédé ;
- Lettre de consentement du bailleur à la cession du droit au bail ;
- Liste des clients cédés ;
- Liste du personnel ;
- Derniers comptes annuels ;
- Dernière quittance de loyer ;
- Bail
- Bulletins de paie des salariés transférés...

PROJET