

L'objet du contrat d'acquisition

Il s'agit d'un contrat prévoyant l'ensemble des termes et conditions relatives à l'acquisition des titres (actions, parts sociales) d'une société, notamment les droits et les obligations de chaque partie (acquéreur, vendeur). Il tient lieu de loi entre les parties et doit être respecté par chacune d'elle. Il ne peut être modifié que par un nouvel accord des parties.

La réalisation de l'acquisition peut se faire :

- en une seule fois : le transfert des titres et le paiement du prix a lieu à la signature du contrat ;
- en deux temps : à la signature du contrat (*signing*), chacune des parties s'engage à acquérir ou céder les titres, sous réserve de la réalisation de certaines conditions (dites suspensives) dans un certain délai (entre 1 et 3 mois). A l'issue de la réalisation de l'ensemble de ces conditions, a lieu la «réalisation» proprement dite de l'acquisition, à savoir le transfert des titres et le paiement du prix (*closing*).

Le contenu du contrat d'acquisition

Le contrat prévoit un ensemble de dispositions (de manière précise et plus détaillée que dans la lettre d'intention) concernant notamment :

- le périmètre d'acquisition (titres devant être acquis, sort des filiales),
- le prix d'acquisition et, le cas échéant, la méthode de détermination du complément de prix,
- les modalités de paiement du prix (paiement immédiat, crédit vendeur, complément de prix),
- les conditions suspensives à la réalisation de l'acquisition (obtention d'un financement bancaire ou capitalistique, accord des autorités de contrôle en matière de concentration, transformation en SAS, ...) et le mode de gestion de la société entre le *signing* et le *closing*,
- la réalisation d'un audit d'acquisition comptable, financier, juridique et business,
- des déclarations et garanties de la part du vendeur,
- une obligation (à la charge du vendeur) de non concurrence et de non sollicitation des salariés,
- d'autres clauses diverses (confidentialité, notification, frais, fiscalité, droit applicable, résolution des litiges).

Quelques précisions et conseils ...

Faire attention à la rédaction des conditions suspensives : elles doivent être rédigées clairement sans difficulté d'appréciation et sa réalisation ne doit pas dépendre d'une partie (à défaut, elle n'est pas valable).

S'il est prévu un complément de prix payé en fonction des performances futures enregistrées par l'entreprise, le contrat doit prévoir (i) les critères comptables d'appréciation de ces performances (chiffre d'affaires, résultat, cash flow, ...) et (ii) la procédure de fixation du prix en fonction des critères. Le prix doit être « déterminable » et être fixé (i) par une simple exécution des clauses du contrat, sans nécessité d'un nouvel accord ultérieur des parties ou (ii) par un tiers expert en cas de désaccord des parties. Si, faute de précision, il est nécessaire que les parties se mettent d'accord, le prix n'est pas considéré comme déterminable et la validité de l'acquisition peut être remise en cause.

Dans le cadre des négociations, être réaliste dans ses demandes, tenir compte de la personnalité des acteurs (acquéreur, vendeur) et être guidé par le souci d'aboutir à des obligations réciproques raisonnables. L'expérience montre que seuls les contrats équilibrés ont une chance de pérennité.