

Contrat de cession de clientèle d'expertise comptable

Par Laurent Bénédic, expert-comptable, commissaire aux comptes

Un grand nombre de cessions de clientèle d'expertise comptable se déroule de manière précipitée par des confrères souvent désarmés et inexpérimentés. En effet, l'analyse des causes des litiges révèle que, par méconnaissance des risques inhérents à la cession et par soucis de confidentialité des confrères, la majorité de ceux-ci sont dus à une rédaction succincte, approximative et insuffisamment réfléchie du contrat de cession.

Chaque cession de clientèle d'expertise comptable est unique et comporte des risques spécifiques dont les principaux sont la perte de clientèle et la menace de litiges entre l'acquéreur et le cédant. Les garanties légales sont insuffisantes, voire inefficaces dans la plupart des cas et ne fournissent donc pas aux parties une protection suffisante de leurs intérêts et droits respectifs. Le recours aux garanties contractuelles s'impose alors comme une nécessité pour l'acheteur et le vendeur, afin de se couvrir contre les risques potentiels.

Ainsi, les modèles de contrats disponibles, notamment sur les sites internet des différents Conseils régionaux, ne sont que des trames qui ne doivent pas être utilisées en l'état, comme c'est souvent le cas, mais être complétées et adaptées en fonction des attentes de chacune des parties et des caractéristiques intrinsèques de la cession.

Finalité du contrat de cession

Celui-ci ne doit pas être uniquement un moyen pour les parties de formaliser leur accord sur les mentions obligatoires de tout contrat, il faut aussi le considérer comme

un outil préventif et curatif, afin de réduire les risques liés à la cession et de résoudre les litiges pouvant survenir.

A cet effet, le présent ouvrage propose des modèles de clauses à insérer dans chaque contrat de cession, suivant les variantes et modalités à adapter au cas par cas. Une rédaction correcte du contrat de cession de clientèle permet ainsi aux parties de :

- formaliser leur accord en précisant notamment les détails non évoqués lors de la négociation, relatifs à certaines modalités de la cession ;
- minimiser les différents risques inhérents à la cession de clientèle, qu'ils soient supportés par l'acquéreur ou par le cédant ;
- choisir des mécanismes d'indemnisation simples et efficaces en cas d'omissions ou d'actes de malveillance de la partie adverse mais également en cas d'imprévu ;
- prévoir le mode de résolution des litiges le mieux adapté. En effet, il est inutile d'insérer des clauses destinées à préserver les droits des parties, si celles-ci ne sont pas respectées ou appliquées correctement en cas de conflit ultérieur.

Des intérêts communs

Indépendamment des avantages indéniables procurés par les différents points listés ci-dessus, un contrat de cession de clientèle d'expertise comptable rédigé de manière précise et réfléchi est synonyme de gain de temps pour les parties, dans le cadre d'une mise en œuvre de garantie ou en cas de litige.

De plus, cela permet un transfert des clients moins chaotique entre les deux professionnels, ce qui préserve la bonne image de notre profession.

Exemples de choix à effectuer

Lorsque l'acquisition d'une clientèle s'effectue via le rachat d'une structure juridique, l'acheteur et le cédant peuvent choisir entre la garantie d'actif, la garantie de passif, la garantie d'actif et de passif et la garantie d'actif net. Même si les termes et la rédaction de ces clauses peuvent sembler assez proches au premier abord, les conséquences financières pour les parties sont diamétralement opposées. La précision des termes employés revêt une importance capitale. Afin d'indemniser l'acquéreur en cas de perte de clientèle, un choix

