

La transmission d'entreprise

La gestion de conflits pour les jeunes entrepreneurs



Le plan de l'exposé:

La transmission d'entreprise:

- L'objet de la transmission
- Le prix de l'entreprise
- Les acteurs de la transmission

Le plan de l'exposé:

Les possibilités de difficultés:

- Les difficultés entre le cédant et le repreneur
- Les difficultés intra-entreprise
- Les difficultés avec les clients

Le plan de l'exposé:

Les méthodes de résolution des difficultés :

- La négociation
- Les litiges civils (référé, demande au fond)
- La plainte pénale
- La médiation (civile, pénale)

L'objet de la transmission d'entreprise:

Rachat d'une société:

- **Avantage:** la simplicité juridique garantit de la continuité – la possibilité d'un engagement progressif
- **Désavantage:** la reprise des engagements antérieurs – l'importance de l'investissement

L'objet de la transmission d'entreprise:

Rachat d'une activité:

- Avantage: une certaine indépendance du passé sauf les salariés
- Désavantage: la complexité juridique

L'objet de la transmission d'entreprise:

Le cas particulier de l'immeuble:

- Qui est propriétaire? Comment sécuriser l'emplacement de l'entreprise?
- Quel est l'état de l'immeuble? Technique?
Administratif?

Le prix de l'entreprise:

Les facteurs qui font le prix:

- La substance de l'entreprise (immeuble, machines , liquidités etc)
- Les revenus de l'entreprise
- Les engagements de l'entreprise (contrats en cours, garanties, litiges)
- Les investissements à faire
- La négociation entre le cédant et le repreneur

Les acteurs de la transmission de l'entreprise:

- Le conseiller financier: le comptable ou la fiduciaire
 - Le conseiller juridique: l'avocat
 - Le conseiller technique: l'ingénieur
- qui paie ces frais ? En principe, le cédant et le repreneur et non l'entreprise

Les possibilités de difficultés:

Entre le cédant et le repreneur:

- L'engagement de travailler dans l'entreprise
- La clause de non concurrence
- Le revenu escompté
- La garantie de passif
- Le caractère des parties
- La famille

Les possibilités de difficultés:

Entre le repreneur et les salariés:

- L'obligation légale de continuer les contrats de travail (les articles L. 127-1 à L. 127-6 du Code du travail)
- La loyauté des salariés
- La gestion du savoir-faire

Les possibilités de difficultés:

Entre le repreneur et les clients/fournisseurs:

- Surtout en cas de reprise d'une société
- Les contrats terminés (par exemple: la garantie décennale)
- Les contrats en cours (prix convenus, réception des travaux, facturation)
- Les commandes futures: la confiance du client/fournisseur
- Un enjeu particulier: la documentation

Les méthodes de résolution des difficultés:

- La négociation: possibilité d'un coaching

Les méthodes de résolution des difficultés:

Les litiges civils:

- Le référé expertise, le référé voie de fait, etc
- La demande au fond devant les tribunaux :
 - Annulation de décisions dans la société
 - Demandes en paiement de dommages intérêts
 - Demandes en résolution de contrats

Les méthodes de résolution des difficultés:

La plainte pénale:

- Le faux et usage de faux
- L'escroquerie
- L'abus de confiance
- L'abus de biens sociaux

Les méthodes de résolution des difficultés:

La médiation:

- La médiation civile et commerciale: les articles 1251-1 et suivants Nouveau Code de Procédure Civile
- La médiation pénale: article 24 CIC
- Centre de Médiation Civile et commerciale
- La clause de médiation dans les contrats
- La possibilité de faire une médiation à tout moment

La médiation: Définition

La médiation est un processus de négociation par lequel un tiers indépendant et neutre, le médiateur, rencontre des parties en conflit afin de les aider, à travers des techniques de communication spécifiques, à résoudre leur conflit par elles-mêmes.

La médiation:

- Processus de négociation volontaire (clause de médiation, médiation pénale)
- Cadre légal (NCPC , CIC)
- Suspension des délais
- Confidentialité
- Largeur du champs de vision
- Accord de médiation homologable

La médiation: la préparation

Demander à l'avocat:

MESORE (Meilleure Solution de Rechange)

BATNA (Best Alternative To a Negotiate Agreement)



Somme des avantages



**Somme des coûts directs
et indirects**

La médiation: la préparation

- Trouver un médiateur (CMCC.lu)
- Contacter le Parquet (médiation pénale)
- Préparer les réunions : Positions - Intérêts
- Convenir d'accords intermédiaires
- Formulation de l'accord final

Déroulement de la médiation

1

- **Introduction avec décisions sur le déroulement et les règles de la médiation ; signature d'un accord de médiation.**

2

- **Développement des thèmes (trouver les points de convergence et de divergence, déterminer la suite des thèmes à discuter).**

3

- **Collecte des informations, Positions vs Intérêts, définir les critères de sélection des solutions.**

4

- **Recherche des options et évaluation.**

5

- **Conclusion d'un contrat.**

La médiation: les coûts

- Les honoraires des avocats
- Les honoraires du médiateur
- Le temps de travail de la personne présente en médiation

MERCI
Questions - réponses

