

< Précédent

 **Liste des articles juridique**

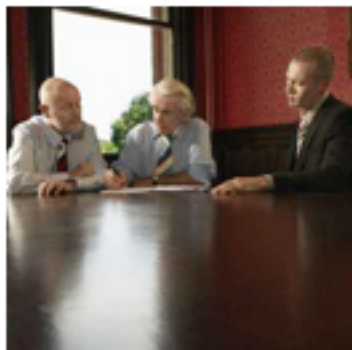
Suivant >

L'avocat : un allié de premier plan

Repreneur

Par **Ann-Karen BARTOSZEWSKI**

Publié le vendredi 29 mai 2009



Se passer d'un avocat par souci d'économie lors d'une opération de reprise peut, au final, coûter très cher. Parce que chaque dossier est un cas particulier qui exige un traitement personnalisé et des réponses millimétrées, parce que le processus de reprise présente une réelle complexité technique faisant appel à des compétences dans de multiples domaines (comptable, fiscal, social, juridique, patrimonial...), et parce qu'un tel projet peut hypothéquer l'avenir du repreneur et de sa famille s'il est mal conduit, l'intervention d'un homme de loi rompu à cette pratique s'avère nécessaire.

> Un ange gardien pour le repreneur

La mission de l'avocat ? Garantir la sécurité juridique du repreneur. « *Nous sommes son ange gardien. Nous lui évitons les embûches jusqu'au terme de son parcours* », déclare Claude Ravon, avocat spécialiste de la reprise d'entreprise du cabinet La Boétie. L'avocat va d'abord tenter de débusquer les éventuelles irrégularités et les risques latents en procédant à un audit juridique. « *C'est aussi lui le mieux armé pour rédiger les principaux documents relatifs à la vente - à savoir le protocole d'accord et la convention de garantie d'actif et de passif - et les amender au gré des échanges avec l'acquéreur et avec l'avocat du cédant* », assure Claude Ravon. Tout au long de la démarche, le professionnel du droit informe et conseille son client sur les options qui s'offrent à lui et leurs conséquences, notamment pour le montage juridique.

> Le coût, véritable hantise des repreneurs

Généralement, la question du coût de la prestation, véritable hantise des repreneurs, est abordée dès le premier rendez-vous. « *L'avocat a un devoir d'information et de transparence sur ses honoraires* », souligne Jack Demaison. Leur montant, librement fixé par le professionnel, dépend de la notoriété de celui-ci et de la difficulté de l'affaire. On distingue trois modes de facturation : au forfait, au temps passé, au résultat, la troisième étant assez rare. « *Le forfait peut s'avérer dangereux. En effet, si l'avocat est amené par exemple à modifier 10 fois le protocole d'accord, à la longue, il risque de bâcler le travail* », pointe Jean-Marc Tariant. Mieux vaut donc privilégier une tarification à l'heure en prenant soin de demander un devis estimatif. En province, le taux horaire se situe entre 180 et 250 euros hors taxe en moyenne. À Paris, la note est un peu plus salée.

> Avis d'expert

Patricia Guyomarc'h, avocat spécialiste de la reprise et du redressement d'entreprises en difficulté

« *Un client est venu me consulter à la dernière minute alors qu'il s'apprêtait à racheter, pour 50 000 euros, le fonds de commerce d'une société de création de sites internet placée en redressement judiciaire, raconte. Il n'avait pas suffisamment approfondi ses investigations si bien qu'il ne s'était pas rendu compte que le bail commercial était pris dans un imbroglio juridique et que la plupart des 20 salariés ne voulaient pas rester dans l'entreprise... Certes, ce monsieur a dépensé 3 500 euros au titre de ma prestation. Mais il a évité une perte d'argent bien plus importante en s'épargnant le rachat d'une affaire bancaire* ».