

La garantie d'actif et de passif

Protéger l'acquéreur sans bloquer le cédant

Le prix des titres repose sur des comptes et sur les déclarations du cédant. Si un passif né avant la cession apparaît après le closing, la garantie d'actif et de passif (GAP) organise l'indemnisation de l'acquéreur. Mécanique, paramètres de négociation et pratiques de marché.

L'essentiel

- La GAP indemnise l'acquéreur des passifs antérieurs à la cession révélés après ; ce n'est pas une garantie de performance.
- Quatre paramètres se négocient avec le prix : durée, plafond, franchise et garantie de la garantie.
- Une déclaration complète et documentée du cédant est sa meilleure protection : ce qui est révélé n'est plus garanti.

Comment fonctionne la garantie

Des déclarations. Le cédant déclare que les comptes sont sincères et que la société est en règle : fiscal, social, contrats, litiges, propriété des actifs, environnement, données personnelles. Ces déclarations sont le socle de la garantie.

Un engagement d'indemniser. Si une déclaration se révèle inexacte, ou si un passif né avant la cession apparaît après, le cédant indemnise. Garantie de passif pour les dettes non comptabilisées, garantie d'actif pour les actifs surévalués ou inexistantes.

Un préjudice mesuré. L'indemnité couvre le préjudice subi par la société ou par l'acquéreur, net des économies d'impôt et des provisions existantes, dans les limites fixées par le contrat.

Ce qu'elle ne couvre pas. La performance future, les risques révélés dans la data room et acceptés par l'acquéreur (disclosure), les faits postérieurs au closing. Elle ne remplace pas la due diligence.

Les paramètres qui se négocient

Ordres de grandeur observés sur les PME françaises. Chaque dossier a ses chiffres : la GAP se négocie avec le prix, pas après lui.

Paramètre	Pratiques courantes
Durée	Garantie générale de 24 à 36 mois. Garanties fiscale et sociale alignées sur les délais de reprise de l'administration, en règle générale trois ans après l'exercice concerné.
Plafond	10 à 30 % du prix pour la garantie générale. Les risques identifiés (contrôle fiscal en cours, litige connu) font l'objet d'indemnités spécifiques, souvent hors plafond.
Franchise et seuil	Un minimum par réclamation (10 à 50 k€) et un seuil global de l'ordre de 0,5 à 1 % du prix. Seuil de déclenchement (tout est dû dès qu'il est atteint) ou franchise déductible : la différence est sensible.
Garantie de la garantie	Séquestre de 5 à 15 % du prix pendant 18 à 24 mois, ou caution bancaire, qui libère la trésorerie du cédant.
Mise en œuvre	Notification motivée dans un délai fixé, information et participation du cédant à la défense, règlement amiable puis expert indépendant ou tribunal.

Deux points de vue, un équilibre à trouver

Du côté du cédant

Déclarer plutôt que garantir. Des annexes exhaustives et une data room complète réduisent le champ de la garantie : un risque révélé est un risque accepté dans le prix.

Encadrer. Plafond, franchise, durée courte sur le général, exclusion des faits connus, compensation avec les actifs sous-évalués découverts après la cession, plafond dégressif dans le temps.

Choisir la garantie de la garantie la moins coûteuse. Une caution bancaire libère la trésorerie ; un séquestre libéré par paliers limite l'immobilisation.

Du côté de l'acquéreur

Auditer sérieusement. La GAP indemnise un préjudice ; elle ne remplace ni la due diligence ni la négociation du prix. Un risque identifié se traite par une indemnité spécifique ou une retenue.

Sécuriser le recours. Séquestre ou caution dès le closing, cédant solvable, durée cohérente avec les prescriptions, procédure de réclamation simple.

Organiser l'interim. Entre signing et closing, des engagements de gestion courante protègent la valeur achetée.

Les déclarations les plus courantes

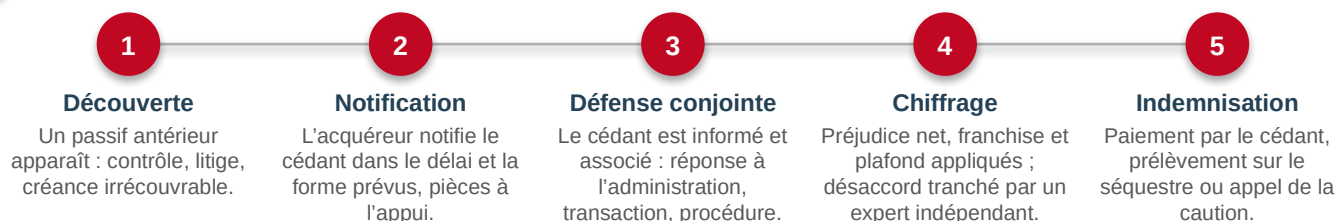
Comptes et situation financière : comptes réguliers et sincères, absence de passif non comptabilisé, trésorerie et dettes à la date de référence.

Fiscal et social : déclarations déposées, impôts et cotisations payés, absence de contrôle en cours non déclaré, contrats de travail conformes.

Juridique : titres libres de tout nantissement, contrats en vigueur et non résiliés du fait de la cession, litiges déclarés, autorisations et assurances à jour.

Actifs et conformité : propriété des actifs et de la propriété intellectuelle, conformité environnementale, protection des données personnelles.

Le déroulé d'une réclamation



Exemple

Cession pour 10 M€. Plafond de la garantie générale fixé à 20 %, soit 2 M€ ; seuil de déclenchement à 1 %, soit 100 k€ ; séquestre de 10 %, soit 1 M€ pendant 24 mois. Dix-huit mois après le closing, un contrôle fiscal aboutit à un redressement de 400 k€ au titre d'un exercice antérieur à la cession : le seuil est dépassé, l'acquéreur notifie, le cédant participe à la défense, et l'indemnité de 400 k€ est prélevée sur le séquestre.

À savoir. Le traitement fiscal de l'indemnité dépend de sa rédaction : versée à l'acquéreur au titre d'une clause de révision de prix, elle réduit le prix de cession (et la plus-value du cédant) ; versée à la société au titre d'une garantie de passif, elle constitue chez celle-ci un produit imposable. À arbitrer avec les conseils fiscaux des deux parties.

Thibaut Régnier-Vigouroux, Associé

Pour aller plus loin sur equideals.fr

Fiches thématiques : Le vocabulaire du M&A · Locked box ou completion accounts : fixer le prix d'une cession · Le processus de vente d'une entreprise.

Une négociation de garantie en vue ? La GAP se calibre avec le prix et les résultats des due diligences, pas en fin de négociation. Parlons-en, en toute confidentialité.