

## ATTENTION A LA REDACTION DE VOS PACTES D'ASSOCIES

La chambre commerciale de la Cour de cassation (*12 février 2025, n°23-16.290*) vient de rappeler à propos d'une clause de « buy or sell », que les conditions fixées dans les clauses d'un pacte, telles que prévues par les parties, devaient être respectées.

Car ce qui est écrit est écrit, et ce qui n'est pas écrit, n'est pas écrit : en clair, **OUI au pacte d'associés, MAIS ALORS prenez soin de bien le rédiger.**

Le pacte peut fixer le cadre, les grands principes des relations d'associés, mais il doit surtout en préciser les modalités pratiques, les conditions, les exceptions et les limites. Car les meilleures intentions peuvent avoir les pires effets si elles ne sont pas clairement exprimées.

Rien ne peut se deviner, tout doit être prévu.

Si on prend l'exemple de la clause « buy or sell », qui est une clause alternative, elle consiste à prévoir en cas de désaccord ou de mésentente, la possibilité pour chaque associé de proposer à l'autre de lui céder ses parts, avec un délai pour l'associé destinataire pour lever l'option, au-delà duquel il se trouve tenu lui-même de céder ses titres, dans les conditions de l'offre initiale.

L'application de cette clause dépendra uniquement de sa rédaction : car si les associés pensent être d'accord sur le principe de cette clause, parce qu'elle permet d'éviter les blocages, ils ne sont peut-être pas d'accord sur les modalités de sa mise en œuvre ou sur ses conditions de validité.

Or, tout devra être prévu dans la clause.



Si la clause prévoit les modalités précises de déclenchement de la clause, avec un délai pour lever l'option, et que le bénéficiaire de la clause qui ne lève pas l'option doit racheter aux prix et conditions déterminées dans l'offre initiale, impossible pour l'associé qui aurait refusé ou laissé passer l'offre de contester ensuite l'application de la clause.

Dès lors que les conditions de déclenchement de la clause sont remplies, peu importe lesquelles, le bénéficiaire de l'offre est tenu de la respecter et de vendre ses parts à l'associé offrant, dans les conditions de la clause, c'est-à-dire au prix prévu par l'offre, tel que le prévoit la clause.

Et si l'associé n'est finalement pas d'accord avec les conditions de cette offre, et bien trop tard !

La clause aurait dû encadrer expressément les conditions de l'offre, et prévoir la possibilité pour l'associé destinataire de l'offre de demander une vérification du prix proposé ou encore la possibilité de contester la mécontente ou le blocage à l'origine du déclenchement de l'obligation.

A défaut pour la clause de préciser d'autres conditions, il suffit à l'associé offrant de considérer que la mécontente ou le blocage est suffisant et de proposer au prix qu'il souhaite à l'autre associé de lui racheter ses parts. **Malheur à l'associé bénéficiaire s'il laisse passer l'offre.... Parce que s'il n'achète pas, il sera tenu dans les mêmes conditions de céder ses parts, « sans autre forme de procès ».**

La loi des parties est la loi des parties. Un pacte n'est pas un jeu, c'est bien un contrat, qui ne doit pas être pris à la légère par les associés. Bien mal leur prendrait de penser qu'ils peuvent s'assurer eux-mêmes que les accords qu'ils prennent sont suffisants et que leur encadrement juridique n'a aucune incidence. En réalité, mieux vaut ne rien écrire que de mal écrire. Quoi que... mieux vaut écrire, et bien écrire.

Moralité : confiez à LAWIS le soin de vous concocter « aux petits oignons » un pacte qui traduira les engagements que vous avez pris, et vous en serez que mieux servi !

**LAWIS vous accompagne dans la rédaction de votre pacte d'associés**

