

CONSEIL  
D'EXPERTE

JOB AVOCATS

## Dahlia Arfi-Elkaïm

Avocate chez JDB Avocats à Paris

### Comment revendre les parts d'une société ?

#### QUELLES SONT LES FORMALITÉS POUR UNE CESSIION DE PARTS SOCIALES ?

La règle d'or est de vérifier ce qui est inscrit aux statuts ou dans le pacte d'actionnaires ou d'associés de la société. La plupart du temps, le processus de cession y est décrit et régit les rapports entre les associés. L'acte peut ainsi prévoir une clause d'agrément qui impose une demande d'autorisation aux autres associés avant de vendre ses parts, ou encore un droit de préemption qui donne la priorité aux actionnaires pour le rachat. Si les statuts ne prévoient rien et qu'aucun pacte n'a été rédigé, il faut convoquer une assemblée générale extraordinaire au cours de laquelle vous devrez obtenir l'unanimité des associés.

#### ET LORSQUE L'ACCORD A ÉTÉ TROUVÉ ?

Dans le cadre d'une SARL, l'acte de cession des parts sociales devra être enregistré à la recette des impôts et auprès du registre du commerce et des sociétés. Pour une SAS, le mouvement de titres se matérialise par une inscription sur le registre de la société et la signature d'un formulaire Cerfa, qui devra être enregistré aux impôts. Contrairement à une SARL, il n'y a pas de modification obligatoire des statuts.

#### COMMENT CALCULER LA VALEUR DES PARTS ?

Très souvent, le pacte d'actionnaires prévoit des formules de valorisation en cas de cession et une clause qui indique la nécessité de s'adresser à un expert judiciaire pour fixer, s'il y a désaccord, la valeur de la part ou de l'action. Sinon, plusieurs méthodes de valorisation peuvent s'appliquer. Ainsi, la méthode d'évaluation patrimoniale consiste à estimer chacun des éléments de l'actif et du passif pour obtenir un actif net comptable qui va correspondre à la valeur de la société. La valorisation par rapport aux performances de l'entreprise se base sur différents indicateurs financiers, tels que la marge commerciale, la valeur ajoutée ou le résultat comptable. Quant au DCF (Discounted Cash Flow), il a pour but de déterminer les revenus que générera l'entreprise dans le futur. Afin de choisir le mode de calcul le plus adapté au profil de la société, les associés ont tout intérêt à se faire assister et conseiller par un avocat.

PROPOS RECUEILLIS PAR S.M.

Installée à Saint-Cyr-en-Val (Loiret), l'agence spécialisée sélectionne les meilleurs vins et champagnes pour les restaurateurs et cavistes.

## Vignerons d'Art profite de l'embellie du marché

STÉPHANIE MARPINARD

IL EST DES SECTEURS qui ne connaissent pas la crise... C'est le cas du marché des vins, des spiritueux et du champagne dont les ventes ont progressé de 15 % au cours du premier semestre 2021. La fermeture des bars et restaurants a conduit les Français à consommer de l'alcool à domicile et à s'approvisionner en ligne ou dans les commerces de proximité. De nombreux cavistes ont vu leur chiffre d'affaires augmenter significativement – de 10 à 20 % en 2020 –, et le panier moyen monter de presque 30 % début 2021.

#### Un positionnement sélectif

Une belle dynamique confirmée par Olivier Jallerat, le fondateur de Vignerons d'art, une agence commerciale du Loiret spécialisée dans la vente de vins et spiritueux notamment auprès des cavistes : « Nous avons vendu 370 000 bouteilles en 2021, contre 300 000 en 2020. De quoi générer une augmentation de 30 % de notre chiffre d'affaires ». Si ce succès s'appuie aussi sur la tendance de consommer moins mais mieux, il est le fruit d'un travail d'orfè-



Olivier Jallerat, le fondateur de l'agence.

vre : proposer à ses clients cavistes et restaurateurs des vins de toute appellation française et sélectionner drastiquement ses fournisseurs pour proposer des boissons singulières et de qualité. L'agence installée à Saint-Cyr-en-Val privilégie ainsi les domaines familiaux, leaders de leur appellation, dont la taille se situe entre 5 et 40 ha, qui ne commercialisent pas en grande surface.

Il faut dire qu'Olivier Jallerat en connaît un rayon en œnologie. Diplômé de l'École supérieure d'agriculture d'Angers en option œnologie, il a travaillé pendant 8 ans en tant que directeur commercial du

fameux négociant Georges Dubouef. Avec près de 20 ans d'existence, Vignerons d'Art compte aujourd'hui environ 50 domaines. « Les clients qui vont chez leur caviste ou au restaurant ne souhaitent pas acheter un sancerre ou un côte-de-beaune lambda et s'attendent à faire de véritables découvertes. Notre mission est donc de faire découvrir aux professionnels les meilleures pépites », détaille Olivier Jallerat. Parmi ces dernières, l'agence s'occupe de la commercialisation de Louis Roederer, Romanée-Conti, Château La Lagune, Moreau-Naudet, ou encore Château Dompiere.

« Lorsque nous travaillons

avec un domaine, nous lui demandons de nous laisser l'exclusivité de la distribution sur les départements du Loiret, de l'Eure-et-Loir, du Loiret-Cher et du sud des Yvelines », précise Olivier Jallerat. Une façon de créer un effet de rareté et de renforcer la notoriété de l'agence et des domaines qu'elle commercialise. Elle s'en occupe contre une commission de 10 % et grâce à deux commerciaux et une assistante. Comme certains vignerons ne sont pas toujours très à l'aise dans les rapports commerciaux, ce service de mise en relation apporté par l'agence leur permet d'économiser le recrutement d'un salarié pour gérer la distribution de leurs crus.

La livraison est gérée directement par les vignerons. Afin de pouvoir résoudre les urgences de livraison ou des imprévus, un stock de dépannage a été mis en place au siège de la société. Près de 13 000 bouteilles sont ainsi précieusement conservées au sein des entrepôts de Vignerons d'Art.

**L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, À CONSOMMER AVEC MODÉRATION.**



**KONICA MINOLTA**

**PROTÉGER VOTRE ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL : C'EST NOTRE MÉTIER DE FAIRE SIMPLE.**

**VOTRE INTERLOCUTEUR EXPERT UNIQUE POUR ASSURER VOTRE TRANQUILLITÉ**

Solutions cloud et cybersécurité, management de vos systèmes informatiques, formation utilisateurs...

**EN SAVOIR +**



Giving Shape to Ideas\*

\* Donner vie à vos idées

**Le Parisien ÉCONOMIE**  
Ce qui change dans les entreprises

« LE PARISIEN LIBÉRÉ »,  
10, BOULEVARD DE GRENNELLE,  
CS 10817,  
75738 PARIS  
CEDEX 15  
TÉL. 01.87.39.70.00.  
SOCIÉTÉ PAR ACTIONS SIMPLIFIÉE.  
PRÉSIDENT ET DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : PIERRE LOUETTE.  
DIRECTRICE GÉNÉRALE DÉLÉGUÉE : SOPHIE GOURMELEN.  
PRINCIPAL ASSOCIÉ : UFIPAR (LVMH).  
DIRECTEUR DES RÉDACTIONS DU « PARISIEN » ET D'« AUJOURD'HUI EN FRANCE » : JEAN-MICHEL SALVATOR.

DIRECTEUR DÉLÉGUÉ DES RÉDACTIONS DU « PARISIEN » ET D'« AUJOURD'HUI EN FRANCE » : PIERRE CHAUSSE.  
COMMISSION PARITAIRE : N° 0125 C 85979.  
RÉDACTION EN CHEF DES SUPPLÉMENTS : JEAN-LOUIS PICOT ET CHARLOTTE ROBINET.  
RÉDACTION : VIRGINIE DE KERAUTEM ET FLORENCE HUBIN  
EN COLLABORATION AVEC FORUM NEWS.  
EDITING : OLIVIER BOSSUT.  
FABRICATION : AMANDINE CHARBONNEL.  
DIRECTRICE DE LA PUBLICITÉ RH & EMPLOI : MURIEL PETIT. TÉL. 01.87.39.82.82.  
MPETIT@LESECHOSLEPARISIEN.FR.  
**ABONNEMENTS**  
« LE PARISIEN » : 0.811.875.656 (COÛT D'UN APPEL LOCAL).