



Cessation d'activité ou reprise d'une SARL

Par **mahasia**, le **13/04/2013** à **14:43**

BONJOUR,

VOICI MON PROBLEME, je suis associé a 50/50 d une sarl;

AUJOURD HUI JE SOUHAITE GERER SEUL LA SOCIETE CAR JE SUPPORTE UNE GROSSE CHARGE DE TRAVAIL ET SUIS CAPABLE DE LA GERER SEUL. ;CELUI CI NE SOUHAITE PAS PARTIR DE PLUS A LUI SEUL IL NE POURRA FAIRE PERDURER L ACTIVITE FAUTE DE TOUT MAITRISER,ET ME METS LA PRESSION POUR VENDRE MES PARTS CAR IL A TROUVER UN ASSOCIE; IL ME FAIT ENTENDRE QU IL FERA UN DEPOT DE BILAN SI JE NE FAIS PAS LE NECESSAIRE DANS LES 2 MOIS.PEUX T IL LE FAIRE SANS MON ACCORD SI LA TRESORIE FONCTIONNE ?POUR MA PART JE SOUHAITE UN BILAN AVANT TOUTE DECISION PUISQUE NOTRE ACTIVITE N A PAS UN AN.CELUI CI REFUSE CETTE ECHEANCE ET ME PROPOSE DIVIDENDE SI IL Y AURA .QUE POUVEZ VOUS ME CONSEILLER ?
MERCI.

Par **trichat**, le **13/04/2013** à **15:06**

Bonjour,

A la lecture de votre message, je comprends que votre associé occupe les fonctions de gérant.

Il pourrait effectivement prendre la décision de déclarer la société en état de cessation de

paiements, si ça correspond à la situation réelle. Si ce n'est pas le cas, vous n'avez rien à craindre, car la déclaration serait rejetée par le tribunal de commerce.

S'il veut vous racheter vos parts, faites monter les "enchères" et créer vous-même votre propre affaire.

Insérez dans l'acte de cession une clause vous permettant de vous réinstaller dès la cession de vos parts afin d'éviter la clause de non-concurrence. Dans les affaires, il faut avoir "les dents longues" si vous ne voulez pas disparaître.

Cordialement.

Par **mahasia**, le **13/04/2013** à **15:51**

MERCI POUR LE CONSEIL, EN EFFET J'AI ENVISAGE LA POSSIBILITE DE CREER MA PROPRE AFFAIRE; CELA DIT SI CELUI CI REFUSE MON OFFRE, QUELLE SERAIT LA MEILLEURE SOLUTION? CONTINUER A TRAVAILLER EN OCCULTANT LA PRESSION ET LE FAIRE RENONCER C'EST DIRE QU'IL FINIRAIT PAR REPRENDRE SES PARTS ET DANS CE CAS C'EST LUI QUI FERA MONTER LES ENCHERES?

Par **trichat**, le **14/04/2013** à **10:18**

S'il a trouvé un nouvel associé, il n'y a aucune raison pour que vos parts ne puissent être vendues: tout va se jouer sur le prix de cession (trouver le juste prix, ce qui n'est pas aussi simple qu'il n'y paraît).

Sinon, vous proposez la même opération à votre associé actuel. Avec les mêmes contraintes.

Mais vous pouvez continuer à travailler, en prenant un peu de recul.

Et s'il vous semble qu'aucune solution durable n'est envisageable, il faudra envisager une dissolution, sans doute judiciaire, mais chacun y perdra.

Cordialement.

Par **mahasia**, le **15/04/2013** à **11:44**

MERCI POUR VOTRE REPONSE J'AI UNE DERNIERE QUESTION, LE BILAN DE NOTRE ACTIVITE EST DANS SIX MOIS AFIN DE JOUER SUR LE PRIX DE CESSION J'AI BESOIN DE CONNAITRE LA VALEUR DE LA SOCIETE AINSI QUE LES BENEFICES ACQUIS(CECI DIT JE PEUX FAIRE UNE ESTIMATION PERSONNELLE) MON ASSOCIE ME POUSSE A PARTIR LE PLUS TOT ET M'ASSURE DES DIVIDENDES S'IL Y A MAIS Y A T-IL UNE GARENTE D'EN RECCUPERER SI CE DERNIER RE INVESTI DANS LA SOCIETE? SI C'EST LE CAS JE DOIS NEGOCIER AU MIEUX LA CESSION . EN CLAIR EST IL PLUS JUDICIEUX D'ATTENDRE LE BILAN OU PAS?

Par **trichat**, le **15/04/2013** à **11:58**

Pour connaître la valeur de la société,, vous pouvez déjà utiliser les éléments du dernier bilan clos.

Puis vous pouvez faire une extrapolation après 6 mois d'activité. Si cela s'avère difficile, vous pouvez demander l'établissement d'une situation comptable à six mois; peut-être est-elle déjà programmé, car c'est assez courant dans le cadre d'une bonne gestion.

C'est un argument que vous pouvez utiliser pour répondre -favorablement- à votre associé.

Quant à l'évaluation, vous pouvez retenir ce qu'on appelle la valeur mathématique nette réévaluée qui correspond au montant des capitaux propres (qui intègrent la part des bénéfices qui ont été capitalisés depuis la création de la société) corrigés des plus ou moins-values latentes.

Cordialement.

Par **mahasia**, le **15/04/2013** à **15:21**

D accord,pour finir, la société n a pas un an d activité le premier bilan est fixé dans moins de 6 mois, est il plus judicieux d attendre le bilan ou commencer la négociation ?

cordialement.

Par **trichat**, le **15/04/2013** à **15:49**

Si ce n'est pas la guerre froide entre vous, il faut patienter jusqu'au 1er bilan. Et la situation financière qui apparaîtra vous permettra d'envisager l'avenir sous plusieurs angles: céder vos parts et créer votre propre affaire, éventuellement racheter celles de votre associé et poursuivre seul l'aventure.

Et peut-être redéfinir les relations de travail et les modalités de gestion de la société.Je vais me permettre une comparaison "un peu osée", mais c'est un peu comme dans un coule.

Cordialement.

Par **mahasia**, le **15/04/2013** à **16:04**

je suis bien d accord avec votre point de vue seulement mon associe est peu "soupe au lait" et est conscient que la societe de fonctionnera pas sans moi et de ce fait il envisagera une dissolution plutot que d aller tranquillement au bilan..pas simple

ps: une dissolution est elle possible sans mon accord?

Cordialement