

CESSION FORCÉE DE TITRES SOCIAUX : fixation du prix et recours obligatoire à l'expertise

Deux arrêts rendus par la Cour de cassation le 4 décembre 2007 risquent de bouleverser profondément le paysage juridique français en matière de détermination du prix de cession des titres sociaux, lorsque cette cession intervient de manière forcée postérieurement à la rédaction des statuts.

Lorsque la loi prévoit la vente ou le rachat forcé de titres sociaux, elle s'en remet alors, s'agissant de la fixation du prix de cession, et en cas de contestation entre les parties, à un expert désigné dans les conditions fixées à l'article 1843-4 du Code civil. Ce texte dispose en effet que « dans tous les cas où sont prévus la cession des droits sociaux d'un associé, ou le rachat de ceux-ci par la société, la valeur de ces droits est déterminée, en cas de contestation, par un expert désigné, soit par les parties, soit à défaut d'accord entre elles, par ordonnance du président du tribunal statuant en la forme des référés et sans recours possible ».

Il est traditionnel de considérer que l'application de cet article 1843-4 du Code civil est cantonnée aux hypothèses de rachats et cessions d'origine légale. Pour toutes les cessions d'origine conventionnelle, c'est-à-dire celles prévues par des clauses de « sortie » qui aménagent, dans ou hors des statuts, les conditions dans lesquelles se perd la qualité d'associé, il paraît admis, et presque évident, que la liberté contractuelle l'emporte sur la fixation du prix à dire d'expert. Autrement dit, pour tous les mécanismes conventionnels de cession forcée de titres, la formule de calcul définie conventionnellement a vocation à s'appliquer et exclut corrélativement l'évaluation des titres à dire d'expert, sauf si les parties ont précisément choisi une telle solution.

À lecture de deux arrêts rendus par la Cour de cassation le 4 décembre 2007, ces principes sont peut-être remis en cause. En l'espèce, les statuts d'une société civile, holding dans un groupe de sociétés, prévoyaient l'exclusion de tout associé qui perdait la qualité de salarié dans la société opérationnelle, moyennant – à défaut de cessionnaire – le rachat par cette dernière de ses parts, à un prix calculé selon une formule fixée par avance par les statuts. A la suite du licenciement de certains salariés et de la démission du gérant, s'éleva un litige entre ces personnes et la société cessionnaire quant au mode de fixation du prix de cession devant être retenue, la méthode de calcul prévue par les statuts ou l'estimation à dire d'expert. La Haute juridiction refusa d'appliquer la clause statutaire de détermination du prix en décidant que le recours à l'expertise de l'article 1843-4 était obligatoire. Pour bien mesurer la portée d'une telle solution, il convient d'observer en premier lieu que la Cour de cassation a soigneusement distingué le cas de l'associé-gérant démissionnaire de celui des associés-salariés licenciés. En ce qui concerne l'associé-gérant démissionnaire, le recours

à l'expertise s'impose pour la Haute juridiction en application des articles 1869 et 1843-4 du Code civil ; autrement dit, le caractère impératif de l'estimation à dire d'expert est directement relié à l'article 1869 du Code civil qui prévoit un cas de cession légale. En revanche, en ce qui concerne les associés-salariés licenciés, la Cour de cassation se fonde, pour parvenir au même résultat, sur le seul article 1843-4 du Code civil, ce qui laisse entendre que le recours à l'expertise est, dans son esprit, obligatoire dans tous les cas de figure, c'est-à-dire y compris dans les cas de cession forcée d'origine conventionnelle.

Aussi, si la Cour de cassation confirme, dans ces deux arrêts du 4 décembre 2007, que le recours à l'expertise de l'article 1843-4 du Code civil est obligatoire dans les cas de cession forcée d'origine légale, elle semble aussi admettre, de manière autant discutable qu'étonnante, que l'estimation à dire d'expert s'impose aussi dans les cas de cession forcée organisée conventionnellement.

I. Le recours obligatoire à l'expertise dans les cas de cession forcée prévus par la loi

Les hypothèses dans lesquelles la loi organise la vente ou le rachat forcé de titres sociaux sont très fréquentes. On citera par exemple l'obligation qu'ont les associés d'une SARL, en vertu de l'article L. 223-14 du Code de commerce, de racheter les parts de l'associé cédant en cas de refus d'agrément du tiers cessionnaire. L'espèce qu'a eue à juger la Cour de cassation le 4 décembre 2007 concernait le droit de retrait que reconnaît, dans certaines circonstances, l'article 1869 du Code civil à tout associé d'une société civile.

Dans ces deux arrêts du 4 décembre 2007, la Haute juridiction confirme très nettement que l'évaluation du prix de cession des titres, à la suite d'une cession organisée par la loi, ne peut être faite que par voie d'expertise, selon les modalités prévues à l'article 1843-4 du Code civil. Il en résulte que la clause des statuts prévoyant une formule de fixation du prix de cession est inapplicable.

Cette solution, qui se situe dans le droit fil des précédentes évolutions jurisprudentielles, ne va pas de soi et paraît même critiquable. En effet, selon les termes mêmes de l'article 1843-4 du Code civil, le recours à l'expertise pour fixer la valeur des droits cédés n'a vocation à intervenir qu'en "cas de contestation" entre les parties. Or, comme on l'a souvent fait remarquer, il paraît clair que l'existence d'un accord statutaire (ou hors des