Préparer une convention d’associés

Trame commentée pour discuter des règles entre associés d’une Sàrl ou actionnaires d’une SA suisse.

Ce document aide à formuler vos décisions avant la rédaction du contrat. Il ne constitue pas une convention prête à signer. Chaque associé le remplit d’abord seul ; vous comparez ensuite vos réponses et faites rédiger les clauses adaptées à vos accords.

Société et forme juridique [À compléter]

Associés concernés et date de discussion [À compléter]

1 Signataires et articulation avec les autres documents

Identifiez les personnes liées par l’accord, les titres concernés et les modalités d’adhésion d’un nouvel associé. Comparez la convention aux statuts et aux contrats de travail ou de prêt. Une convention ne remplace pas les décisions des organes de la société.

Décision et documents à coordonner [À compléter]

2 Rôles et engagement de chacun

Écrivez les fonctions, le temps consacré, la rémunération et les conséquences d’une réduction d’activité. Si des parts récompensent un engagement futur, précisez le calendrier d’acquisition ou le mécanisme de rachat en cas de départ anticipé.

Rôles et attentes mesurables [À compléter]

3 Décisions et information

Définissez les dépenses autonomes, les décisions soumises à accord et la fréquence des informations financières. À 50/50, prévoyez comment sortir d’un désaccord. Évitez l’unanimité pour chaque acte courant, qui peut paralyser l’activité.

Décisions réservées et seuils en CHF [À compléter]

Informations à transmettre et fréquence [À compléter]

Financer et organiser les mouvements du capital

4 Besoins de financement

Distinguez l'apport en capital, le prêt et la garantie personnelle. Fixez le montant maximal promis, la date, les intérêts éventuels et le traitement d'un refus. Détenir 30 % du capital ne signifie pas automatiquement devoir payer 30 % de chaque besoin futur.

Engagement maximal et modalités [À compléter]

5 Entrée ou vente volontaire

Choisissez qui peut acheter, dans quel ordre et à quel prix. Distinguez la préemption (priorité lors d'une vente à un tiers), l'emption (droit d'acheter aux conditions convenues), le droit de sortie conjointe et l'obligation de vente conjointe. Précisez les notifications et les délais.

Mécanismes retenus et procédure [À compléter]

6 Départ anticipé, décès ou incapacité

Définissez les événements déclencheurs et leurs conséquences. Ne transformez pas tout désaccord en faute. Pour un décès ou une incapacité, coordonnez le contrat avec les héritiers et les besoins de liquidités. Distinguez un départ convenu d'une violation grave des obligations.

Événements et conséquences retenus [À compléter]

7 Prix, acheteur et financement du rachat

Fixez la méthode et la date d'évaluation, l'expert en cas de désaccord, l'acheteur, l'échéancier et les garanties. Exemple de discussion : une valeur totale de CHF 400 000 donne CHF 200 000 pour 50 %, avant les ajustements expressément retenus. Encore faut-il que l'acheteur puisse payer.

Méthode et date de référence [À compléter]

Acheteur et modalités de paiement [À compléter]

Si l'acheteur est la société, vérifiez les limites légales de détention de ses propres titres, les fonds disponibles et la fiscalité. Promettre que la société rachètera 50 % du capital ne suffit pas à rendre l'opération possible.

Prévoir les difficultés et finaliser les accords

8 Confidentialité et concurrence

Définissez les informations protégées, les activités concurrentes visées, la durée et le territoire proportionnés au besoin. Certaines obligations peuvent être prévues dans les statuts d'une Sàrl, dans les limites du CO. Pour une SA, les obligations personnelles des actionnaires dépassant la libération doivent être organisées contractuellement.

Engagements retenus et documents concernés [À compléter]

9 Durée, résiliation et sanctions

Choisissez la durée, les possibilités de résiliation, les délais et les clauses qui doivent survivre à la fin du contrat. Il n'existe pas de préavis de six mois applicable à toute convention : le régime dépend notamment de sa qualification juridique et des accords valables.

Si vous retenez une peine conventionnelle, précisez l'obligation sanctionnée, le montant ou son calcul et son articulation avec l'exécution de l'obligation. Une peine excessive peut être réduite par le juge (art. 160 et 163 CO).

Durée et sortie du contrat [À compléter]

Sanction proposée et obligation concernée [À compléter]

10 Désaccords et mise à jour

Prévoyez une discussion formelle, une médiation ou une expertise lorsque le sujet s'y prête, puis une voie de règlement du litige. Fixez le droit applicable, le tribunal ou l'arbitrage retenu et les occasions de réviser l'accord : arrivée d'un associé, financement important ou changement de rôle.

Étapes et interlocuteurs [À compléter]

Avant de faire rédiger la convention

Vérifiez que les décisions sont compatibles avec les statuts, que les montants sont finançables et que les conséquences fiscales et sociales des transferts ont été examinées. Listez les désaccords encore ouverts au lieu de les masquer par une clause vague.

Points restant à trancher [À compléter]

Références : CO, notamment art. 160, 163, 546, 659, 680, 783, 785, 786, 796 et 803 ; CC, art. 27 ; LIA, art. 4a. Guide et sources : entreprendre.ch/fiches-pratiques/legal-assurances/convention-associes-role/