

La liberté de l'expert et le fondement contractuel de sa mission

Fixation par voie d'expertise de la valeur ou du prix des droits sociaux dans les cessions par un associé ou les ventes, articles 1843-4 et 1592 du Code civil : méthodes d'évaluation, erreurs grossières et possibilités d'interprétation de l'expert.

Par Maurice Nussenbaum

Expert judiciaire agréé par la Cour de cassation

Professeur à l'université Dauphine (Paris 9)

Président de Sorgem évaluation

 110p8

Deux articles du Code civil régissent la fixation, soit de la valeur des droits sociaux (art. 1843-4), soit du prix de ceux-ci dans le cadre d'une vente (art. 1592).

L'article 1843-4 du Code civil et ses conséquences en matière d'évaluation précise : « 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 en résulte que l'expert ainsi désigné par le juge (ou les parties) met en œuvre les méthodes d'évaluation appropriées afin de déterminer la valeur des droits.

Cependant, la jurisprudence a précisé que, le cas échéant, l'expert n'est pas tenu d'appliquer la méthode d'évaluation définie dans les statuts mêmes s'il ne peut pas l'écarter.

Une décision récente du 11 mars 2014⁽¹⁾ a cependant écarté l'application des dispositions de l'article 1843-4 aux cessions de droits sociaux ou à leur rachat par la société résultant de la mise en œuvre d'une promesse unilatérale de vente librement consentie par un associé.

Les articles 1591 et 1592 du Code civil précisent quant à eux :

- C. civ., art. 1591 : « Le prix de la vente doit être déterminé et désigné par les parties » ;
- C. civ., art. 1592 : « Il peut cependant être laissé à l'arbitrage d'un tiers ; si le tiers ne veut ou ne peut faire l'estimation, il n'y a point de vente. »

Ils ont comme conséquence que :

- l'expert est dans ce cas un mandataire commun des deux parties, chargé de fixer le prix de vente ;
- dans ce cadre, la jurisprudence ne s'est pas écartée des conditions prévues dans les pactes d'actionnaires et de ce fait la (les) méthode(s) d'évaluation qui y est (sont) définie(s) doit (doivent) être appliquée(s) par l'expert. La jurisprudence ne dit pas qu'il est libre de recourir à des méthodes non prévues dans le pacte.

La liberté dont dispose l'expert pour utiliser les méthodes d'évaluation qui lui paraissent les plus adaptées, est donc différente selon qu'il s'agit d'une expertise 1843-4 ou 1592.

Cependant, même dans le cadre de l'article 1843-4, la liberté de l'expert sera toujours limitée :

- par les contraintes de cohérence imposées par l'éventail des méthodes d'évaluation qui s'offrent à lui ;
- par la nécessité de ne pas dépasser sa marge d'appréciation et d'éviter de commettre une erreur, simple ou grossière ;
- par les problèmes qu'il pourra rencontrer dans l'exécution de sa mission.

Par ailleurs, la loi n° 2014-1 habilitant le Gouvernement à simplifier et sécuriser la vie des entreprises, adoptée le 2 janvier 2014, prévoit en son article 3 relatif au droit des sociétés que l'article 1843-4 sera modifié « pour assurer le respect par l'expert des règles de valorisation des droits sociaux prévues par les parties. » Les ordonnances à intervenir interviendront au plus tard au début septembre 2014.

Cette loi va donc remettre en cause la distinction à ce jour observée dans la latitude laissée à l'expert par rapport aux méthodes prévues par les parties dans le cadre de l'application de l'article 1843-4. Le projet d'ordonnance prévoit d'ailleurs de restreindre le domaine de l'article 1843-4 aux seules cessions et rachats prévus par la loi, à l'exception donc de ceux prévus par des conventions statutaires ou extra statutaires.⁽²⁾

I. La liberté de l'expert est bornée par le caractère contraignant des méthodes d'évaluation

A. Les principales méthodes d'évaluation

1. Présentation

Les principales méthodes utilisées par les experts en évaluation peuvent être regroupées en trois catégories :

(1) Cass. com., 11 mars 2014, n° 11-22915, FS-PBRI, Marc c/ SA Crocus Technology : Jurisdata n° 2014-004384.

(2) Dr. sociétés, mai 2014, p. 17, note R. Mortier.

Approche par les flux	<i>Principe :</i> La valeur des fonds propres est calculée en actualisant les flux de trésorerie futurs à un taux d'actualisation approprié Méthodes DCF (Discounted Cash Flow), DDM (Dividend Discount model), excess earnings, etc.
Approche par le marché	<i>Principe :</i> La valeur des fonds propres est calculée en appliquant les multiples observés sur le marché aux agrégats de la société considérée Méthodes Comparables boursiers, comparables transactionnels
Approche patrimoniale	<i>Principe :</i> La valeur des fonds propres est calculée en analysant la valeur de l'actif net de la société après réajustement des postes du bilan Méthodes Actif net réévalué

En matière de sociétés cotées, l'expert doit aussi tenir compte du prix de l'action.

2. Avantages et limites de chacune des méthodes

Approche par les flux

Avantages : Elle permet de prendre en compte les spécificités de l'entreprise à évaluer, notamment les paramètres fondamentaux comme la croissance attendue du chiffre d'affaires et des résultats, la rentabilité, etc. ; elle permet aussi de prendre en compte les risques inhérents à son activité.

Limites : Elle nécessite pour être mise en œuvre des prévisions fiables. Se pose alors la question de savoir quelle en est la source : l'expert ou le management ?

Cette approche est sensible aux différents paramètres du modèle et en particulier au taux de croissance à long terme qui joue sur la valeur terminale, dont le poids dans la valeur totale peut dépasser 100 % (cas des *start up*).

Cette approche est souvent considérée comme la plus pertinente. Elle repose pourtant sur la nécessité de disposer d'un *business plan* fiable et sur la pertinence de la valeur terminale retenue.

Approche par le marché

Avantages : Elle permet de tenir compte de l'équilibre entre l'offre et la demande et donne au vendeur une indication sur la valeur de marché des titres.

Elle permet de recouper par un multiple une valeur obtenue par une autre méthode.

Limites : Elle ne permet pas de prendre en compte les changements d'activité futurs éventuellement prévus sur le court terme.

Elle repose sur une comparaison avec des sociétés qui sont rarement parfaitement comparables. Selon les transactions observées, les multiples peuvent inclure le paiement de synergies spécifiques à l'acquéreur ainsi que des primes de contrôle.

Cette approche est souvent utilisée à titre de « contrôle de cohérence », en association avec une autre méthode d'évaluation. Cependant, elle nécessite de nombreux retraitements afin de rendre les données comparées le plus comparable possible.

Approche patrimoniale

Avantages : Facile à appliquer en théorie car elle repose essentiellement sur le bilan de la société. Elle permet de prendre en compte tous les actifs et passifs.

Limites :

- nécessite d'évaluer les actifs incorporels dont la valeur n'est pas toujours facilement appréhendable ;
- sous-estime souvent la valeur de la société car elle repose sur les performances passées et non les performances futures ;
- si les actifs sont réévalués, ils peuvent l'être à l'aide de la méthode des flux et la méthode patrimoniale peut s'avérer redondante.

Cette approche est souvent utilisée pour la valorisation de holdings ou de sociétés en liquidation.

B. Les limites de la liberté de l'expert sur le choix des méthodes

En principe, une approche multicritères est recommandée afin de valoriser une société ou un actif : celle-ci permet en effet de comparer les résultats obtenus par différentes méthodes ; elle permet une réflexion sur les actifs/passifs impactant la valeur de la société en obligeant à rationaliser les écarts constatés entre les méthodes.

En pratique, il n'est pas toujours possible de mettre en œuvre les trois approches. En effet, le choix de l'expert est limité par les contraintes imposées par ces méthodes :

- la nécessité d'un *business plan* fiable pour les méthodes de flux ;
- l'existence de comparables pertinents pour les méthodes de marché ;
- un bilan reflétant la valeur de marché et non la valeur comptable de chacun des actifs et passifs pour les méthodes patrimoniales.

La prise en compte du cours de bourse peut être écartée en cas de liquidité insuffisante du titre.

II. La liberté de l'expert est limitée par le risque d'erreur

A. L'erreur grossière

1. Principes généraux

Seule une erreur « grossière » peut permettre de remettre en cause le rapport d'un tiers expert dans une expertise 1592 ou 1843-4, même si la responsabilité de l'expert peut être engagée pour une simple erreur.

L'erreur « grossière » est une notion jurisprudentielle et est généralement définie comme l'erreur qu'un technicien normalement soucieux de ses fonctions ne saurait commettre⁽³⁾. Il n'existe pas de définition légale, la Cour de cassation appréhende au cas par cas.

a. Application aux expertises 1592

Le tiers expert doit respecter les stipulations des conventions liées à son travail d'évaluation (lettre de mission, pacte d'actionnaires, etc.).

Sauf interdiction formellement écrite dans les contrats, l'expert a cependant la possibilité d'interpréter les clauses des différents contrats et donc d'adapter sa mission : le problème réside dans les limites de son pouvoir d'interprétation (v. *infra*, III).

b. Application aux expertises 1843-4

Le principe de cet article repose sur la force obligatoire de l'évaluation faite par l'expert.

Cependant, l'expert ne peut modifier le sens de la mission qui lui a été confiée, notamment en sortant de son cadre juridique.

2. État actuel de la jurisprudence

a. Expertise 1592

Selon la jurisprudence⁽⁴⁾, il n'y a pas d'erreur « grossière » si :

- le tiers expert n'a pas tenu compte de l'impôt pour apprécier la valeur d'une société⁽⁵⁾ ;
- le tiers expert a consulté tous les documents indispensables et effectué toutes les investigations nécessaires même s'il a appliqué des méthodes ne permettant pas de vérifier les calculs effectués et a écarté les rapports non contradictoires versés par les parties⁽⁶⁾.

b. Expertise 1843-4

Selon la jurisprudence⁽⁷⁾, une erreur « grossière » peut notamment être reconnue si :

- l'expert omet un actif important de la société dans son évaluation. Par exemple : absence de prise en compte d'options d'achats sur des terrains industriels, non inscrits à l'actif du bilan mais dont la valeur économique était significative ;
- l'expert évalue l'entreprise en valeur liquidative au lieu de « going

concern » ;

- l'expert fait preuve d'une partialité manifeste ;
- l'expert interprète trop largement les points litigieux de la comptabilité⁽⁸⁾ ;
- l'expert ne retient pas la date la plus proche de l'expertise comme date d'évaluation.

L'erreur grossière est souvent plus d'ordre juridique que technique.

B. Erreur simple et marge d'appréciation

Entre deux rapports d'expert, des écarts, parfois significatifs, sont souvent constatés. Ceci peut notamment s'expliquer par le fait que la théorie financière ne fournit pas de réponse univoque à un certain nombre de questions.

Il faut cependant distinguer ce qui relève de la différence d'appréciation entre experts, c'est-à-dire notamment l'opinion qu'un autre évaluateur pourrait avoir des prévisions retenues ou de la méthodologie utilisée, avec ce qui correspond à des erreurs dans l'accomplissement de la mission de l'expert.

Nous allons évoquer différentes sources de différences d'appréciation.

1. Les paramètres du taux d'actualisation

Le taux d'actualisation est souvent l'objet de différences significatives de point de vue entre les experts.

En effet, chacun des paramètres qui composent le taux d'actualisation (taux sans risque et prime de risque) est une source de débats, en particulier dans un contexte de crise économique où les facteurs peuvent varier fortement d'une année sur l'autre et d'un pays à l'autre :

prime de risque = Beta x prime de risque des actions + primes spécifiques (taille, illiquidité).

Cependant, la formule du MEDAF ($R_f + \beta * [E(R_m) - R_f]$) est généralement reconnue et utilisée par les experts en évaluation pour estimer le coût des fonds propres.

Ainsi, l'oubli d'un des paramètres de la formule du MEDAF dans le calcul du taux d'actualisation pourrait être considéré comme une erreur (non grossière), mais le chiffrage de chacun des paramètres de la formule et la source retenue pour les estimer relèvent plus de la marge d'appréciation de l'expert, sauf erreur manifeste du type :

- erreur de date de référence ;
- erreur de mesure (béta) ;
- erreur de référentiel (taux sans risque).

2. L'exemple du choix des comparables

La mise en place des approches de marché (multiples boursiers, multiples transactionnels) requiert l'identification d'un panel de sociétés comparables.

Les critères de comparabilité sont nombreux (secteur d'activité, taille de la société, maturité de l'activité, rentabilité, etc.) et la pertinence de chacun d'eux peut être débattue, d'autant plus qu'il est souvent difficile d'identifier des sociétés comparables en tous points à la société à évaluer.

(3) A. Viandier : JCP E 1988, I, 15212.

(4) « La détermination du prix prévue à l'article 1592 du Code civil – État actuel de la jurisprudence », Rapport du groupe de travail et de réflexions, D. Tricot, P. Matet, C. David, J.-P. Lucquin, E. Kleiman, D. Faury, J.-L. Fournier, nov. 2012.

(5) Cass. com., 4 nov. 1987, n° 86-10027.

(6) Cass. com., 22 avr. 1976, n° 74-14896.

(7) « L'évaluation à dire d'expert prévue à l'article 1843-4 du Code civil – État actuel de la jurisprudence », Rapport du groupe de travail et de réflexions, D. Tricot, P. Matet, J. Gondran de Robert, J.-P. Lucquin, E. Kleiman, D. Faury, J.-L. Fournier, nov. 2011.

(8) Cass 1^{re} civ., 25 nov. 2003, n° 00-22089.

Les multiples des sociétés/transactions identifiées sont ensuite appliqués aux agrégats de la société à évaluer (un multiple de chiffre d'affaires sera appliqué au chiffre d'affaires, un multiple d'EBITDA à l'EBITDA [« *Earning before interest tax depreciation and amortization* », etc.]).

Le choix des sociétés comparables et des multiples à appliquer relève plutôt de la marge d'appréciation de l'expert. En revanche, l'application d'un multiple d'EBITDA à un autre agrégat que l'EBITDA doit être considérée comme une erreur.

3. Le choix des hypothèses de long terme du *business plan*

La mise en place d'une approche de flux (« *discounted cash flow* » [DCF], « *dividend discount model* » [DDM]) repose sur des flux de trésorerie issus d'un *business plan*, à plus ou moins long terme.

Afin d'estimer la valeur d'une société à l'infini, une valeur terminale doit être estimée, sur la base d'un flux considéré comme « normatif ».

Un expert peut être amené à faire un certain nombre d'hypothèses afin de construire ce flux normatif : il doit notamment considérer un taux de marge raisonnable, qui pourra être atteint à l'infini, un taux de croissance long terme des activités de la société, etc.

Chacune de ces hypothèses est sujette à discussion, et il est difficile de dire ce qui peut relever d'une erreur dans ce cas, tant la marge d'appréciation de l'expert est grande sur l'évolution future des *business plans*.

Ceci peut d'ailleurs être illustré par les écarts constatés entre les objectifs de cours de bourse des analystes pour une société donnée.

4. L'exemple des décotes

La prise en compte de décotes de minorité ou d'illiquidité fait l'objet d'une littérature abondante et donne régulièrement lieu à des publications de groupes de travail de professionnels en évaluation⁽⁹⁾.

Le débat sur la pertinence de l'utilisation de telles décotes est fréquent, notamment parce qu'il est compliqué de fixer le niveau de cette décote.

Ainsi, la prise en compte d'une décote (ou à l'inverse d'une prime) devra être étayée par l'expert afin de justifier sa position, la théorie financière ne permettant pas de définir une règle mécanique.

Il sera difficile pour ce type de paramètres de justifier d'une erreur plutôt que d'une différence d'appréciation entre experts.

Il existe cependant des bonnes pratiques recensées par les associations d'évaluateurs.

Notamment, il est possible de s'assurer qu'une décote ne fait pas « double emploi », ce qui constituerait une erreur. Par exemple, la prime d'illiquidité peut être prise en compte via le taux d'actualisation (Ibbotson). Dans ce cas, elle ne peut être aussi appliquée à la valeur actualisée des flux.

5. Autres exemples

Ainsi :

- cohérence des taux de croissance avec les autres données telles que le besoin de fonds de roulement (BFR) et le *cash-flow* disponible ;
- cohérence des taux de rentabilité ;

(9) V. par ex. SFEV (Société française des évaluateurs), Primes et décotes dans le cadre des évaluations financières, 2008.

- variations de BFR.

C. Mise en cause de la responsabilité de l'expert en cas d'erreurs

L'erreur grossière est une condition de contestation de la détermination du prix mais pas une condition nécessaire pour mettre en cause la responsabilité du mandataire.

La responsabilité de l'expert peut être recherchée pour faute sur le terrain du droit commun du mandat (faute, préjudice et lien de causalité)⁽¹⁰⁾.

La recherche de la responsabilité civile professionnelle de l'expert est un moyen de contourner la procédure stricte de l'erreur grossière.

À ce jour, cette approche demeure très théorique, car face à une sur ou sous-évaluation, le juge devrait se prononcer sur la « vraie » valeur et fixer le juste prix en prenant position sur les méthodes employées.

Dans un colloque consacré à ce sujet, M^{me} Favre, présidente de la chambre commerciale de la Cour de cassation, avait évoqué à titre d'exemple le cas d'une faute de calcul, non qualifiée d'erreur grossière mais qui pourrait constituer une faute.

Cependant dans un arrêt de 2007, la cour d'appel de Versailles, après avoir examiné les diligences de l'expert, a conclu à son absence de faute⁽¹¹⁾.

L'expert a néanmoins intérêt à :

- faire signer une lettre de mission qui détaille sa latitude d'interprétation des comptes et autres documents et limite sa responsabilité, définit la date de l'évaluation et fixe les honoraires de la mission ;
- expliquer ses hypothèses et méthodes retenues et écartées pour éviter les contestations ultérieures ;
- rédiger un rapport complet reprenant les débats et observations des parties, listant les documents communiqués et les diligences effectuées.

III. Les problèmes soulevés dans l'exécution de la mission

A. Les problèmes soulevés par l'interprétation des clauses de contrats par l'évaluateur

Considérons les deux exemples figurant dans l'encadré ci-dessous :

(10) Cass. com., 4 févr. 2004, n° 01-13516 : la sous-évaluation du prix par l'expert autorise la recherche de sa responsabilité en réparation du préjudice subi par une des parties, mais la cour de renvoi (CA Versailles, 27 sept. 2005, n° 04-02244) a considéré qu'une simple erreur sur l'application des méthodes ne constituait pas une faute et a débouté le demandeur.

(11) CA Versailles, 7 juin 2007.

Exemple 1 Situation nette corrigée	Exemple 2 Corrections pour déterminer une dette nette
Contexte – Il est demandé d'évaluer, au regard de l'article 1592, la situation nette qui sert de support à une garantie. – La question porte sur la dépréciation du fonds de commerce alors que les accords des parties précisent qu'il s'amortit linéairement sur 10 ans.	Contexte – Afin de passer de la valeur d'entreprise à la valeur des fonds propres, l'expert doit déterminer une dette nette.
Problèmes soulevés – L'expert a-t-il le pouvoir de le déprécier pour apprécier la situation nette ? – Il va le faire compte tenu de la situation effective de la société et va voir sa responsabilité engagée par la partie mécontente.	Problèmes soulevés – L'expert peut-il prendre en compte les ajustements suivants par rapport à la situation comptable ? • cautions ; • impôts latents et économies d'impôts futures ; • provisions pour risques et charges même si elles ne donnent pas lieu à des décaissements ; • obligations d'investissements de mise en conformité dans la dette nette (latente) ou bien uniquement dans les garanties de passif.

Ces exemples montrent que toutes les situations ne peuvent pas être prévues dans la mission de l'expert et *a fortiori* dans les pactes ou les statuts et soulèvent la question du pouvoir d'interprétation de l'expert.

Il faut à cet égard faire la différence entre le pouvoir d'interpréter les données qui relève de l'expertise de l'expert et celui d'interpréter les clauses du contrat :

- pour l'article 1843-4, la jurisprudence consacre un large pouvoir à l'expert au niveau du choix des méthodes d'évaluation ;
- pour l'article 1592, le pouvoir revient aux parties et, à défaut, au juge pour tout ce qui est d'ordre juridique.

En conséquence, tout ce qui relève des comptes relève de l'expert.

La jurisprudence consacre ainsi un assez large pouvoir d'interpréter à l'expert⁽¹²⁾.

Ce principe a été conforté en 2012⁽¹³⁾ par la Cour de cassation dans une autre affaire.

Ainsi, l'expert a toute latitude pour interpréter sa mission mais ne doit pas dénaturer la convention des parties et est tenu d'apprécier la valeur à la date convenue (art. 1592) entre les parties. Il doit de plus fixer le prix et non pas une fourchette de prix⁽¹⁴⁾.

La doctrine considère donc que l'interprétation est l'accessoire de la mission de l'expert qui doit dire le prix pour sceller la vente (art. 1592).

En conséquence, on ne peut que recommander aux parties de préciser dans leurs contrats et dans la lettre de mission le champ du pouvoir d'interprétation de l'expert.

B. Le problème de l'insuffisance d'informations

Soit l'expert peut surmonter les difficultés, soit il ne peut réaliser sa mission et remet un rapport de carence (art. 1592).

Dans le cadre de l'article 1843-4, il a l'obligation de rendre son rapport en utilisant les informations dont il dispose.

L'expert ne peut s'appuyer sur un juge d'appui pour faire délivrer une injonction de communiquer.

Les parties ont, en revanche, ce pouvoir⁽¹⁵⁾.

C. Le problème du contradictoire

Le problème du contradictoire n'est pas prévu par les textes puisqu'il ne s'agit pas d'une expertise judiciaire.

Cependant, pour réduire ses risques de mise en cause, l'expert a intérêt de le mettre en œuvre durant sa mission.

(12) CA Paris, 25^e ch., 17 sept. 2004, aff. *Skalli* : « la nature de cette mission (qui relève de l'article 1592) qui tend à obtenir dans les meilleurs délais la détermination d'un prix conditionnant la validité même de la vente, emporte pouvoir de ce tiers expert d'appliquer le contrat et de donner, sauf exclusion claire et précise, de fait incompatible avec la célérité requise, leur sens aux clauses de ce dernier dans la mesure où elles se rattachent à la mission sauf à priver de tout intérêt la mission ainsi confiée. »

(13) Cass. 3^e civ., 14 mars 2012, n° 10-25866.

(14) Cass. com., 29 mai 1972, n° 70-13104.

(15) TGI Paris, ord. réf., 11 sept. 2012.

Tableau comparatif des procédures 1592 et 1843-4 du Code civil⁽¹⁶⁾

	Article 1592	Article 1843-4
Origine du texte	Code civil 1804	Loi 1978
Nature	non précisée	d'ordre public
Champ d'application	s'applique généralement dans les promesses unilatérales de vente ou les contrats de vente comportant des clauses de complément de prix (clause d' <i>earn-out</i>), de garanties de passif, etc.	– s'applique obligatoirement dans le cas où il est d'ordre public (rachat ou cession forcé(e) en cas de refus d'agrément) – s'applique facultativement dans les autres cas de cession
Dénomination du tiers	tiers	expert
Compétence de la nomination et forme de la décision	– parties au contrat de vente, et à défaut (si prévu dans le contrat) tribunal ou président du tribunal – ordonnance ou jugement	– président du tribunal – ordonnance en la forme des référés
Mission d'expertise judiciaire	non – expertise <i>sui generis</i>	non – expertise <i>sui generis</i>
Rapport de l'expert	en dernier ressort	en dernier ressort
Procédure contradictoire	fortement recommandée	fortement recommandée
Lettre de mission	fortement recommandée	fortement recommandée
Date d'expertise	selon la convention des parties	la plus proche de l'expertise sauf accord des parties
Choix des méthodes d'évaluation	expert tenu par la convention des parties	expert libre de la méthode retenue
Latitude	possibilités d'interprétation	expert libre de la méthode retenue
Rémunération	conventionnelle	conventionnelle
Caractère du rapport	définitif	définitif
Remise en cause du rapport	erreur grossière, dépassement du mandat	erreur grossière
Responsabilité de l'expert	oui	oui
Date de la vente	date à laquelle le tiers détermine le prix	date de l'acte de vente
Faculté pour le juge de désigner le tiers à défaut d'accord des parties	non	oui
Obligation du tiers de procéder à l'évaluation	non (tant qu'il n'a pas accepté sa mission)	oui

(16) « La détermination du prix prévue à l'article 1592 du Code Civil – État actuel de la jurisprudence », préc.

Conclusion

Les deux types d'expertise 1592 et 1843-4 soulèvent des difficultés quant :

- aux choix des méthodes d'évaluation ;
- à la détermination de la date de l'évaluation ;
- au pouvoir d'interpréter de l'expert.

La jurisprudence n'est pas encore stabilisée en ce qui concerne le choix des méthodes.

L'ordonnance à venir en septembre 2014 par application de la loi du 2 janvier 2014 pourrait cependant généraliser l'obligation faite à l'expert de respecter « les règles de valorisation des droits sociaux prévues par les parties » car elle prévoit de restreindre le domaine de l'article 1843-4 du Code civil aux seules cessions et rachats prévus par la loi, à l'exception donc de ceux prévus par des conventions statutaires ou extra statutaires.