

LIVRE BLANC

10 risques juridiques qui coûtent cher aux PME.

Diagnostic, coûts observés et réflexes à mettre en place — un guide pratique pour les dirigeants.

BERAKAH · CONSEIL & MÉDIATION · ÉDITION 2026

ÉDITO

Anticiper coûte moins cher que réparer.

Chaque semaine, je reçois un dirigeant qui aurait pu éviter le procès, la sanction ou la rupture. Un pacte d'associés jamais signé, une assemblée générale oubliée, un contrat commercial recopié d'un modèle trouvé sur internet — les histoires se ressemblent. Le point commun n'est jamais la mauvaise foi, c'est le temps. Le temps qui manque quand on développe l'activité, qu'on recrute, qu'on négocie un marché.

J'ai fondé BERAKAH pour offrir aux PME, aux start-up et aux collectivités l'accès à une direction juridique à la demande — souple, structurée, adaptée à leur rythme. Notre équipe couvre six expertises complémentaires : contrats et négociation, conformité et RGPD, droit des sociétés, droit commercial, droit social, précontentieux. Et lorsque le différend est déjà là, notre centre de médiation ouvre un espace neutre et confidentiel pour résoudre le litige à l'amiable, en quelques semaines plutôt qu'en plusieurs années.

Ce livre blanc rassemble les dix risques que nous voyons revenir le plus souvent, quel que soit le secteur. Pour chacun, vous trouverez la situation typique, une fourchette de coût observée sur le marché, trois actions concrètes à mettre en place et le réflexe BERAKAH — celui que nous appliquons dans nos missions.

L'objectif n'est pas de vous transformer en juriste. Il est de vous donner les repères qui permettent, à la lecture d'un contrat ou à la veille d'une décision, de vous poser la bonne question au bon moment. Le reste, nous pouvons en parler ensemble.

Armand DIKOUME

Président — BERAKAH Conseil & Médiation

AUTO-DIAGNOSTIC EXPRESS

10 questions pour mesurer votre exposition.

Répondez par **oui** ou **non**. Chaque « non » signale un point de fragilité. Au-delà de trois réponses négatives, un diagnostic approfondi est vivement recommandé.

1.	Vos associés sont-ils liés par un pacte d'associés à jour et signé ?	OUI	NON
2.	Votre dernière assemblée générale d'approbation des comptes a-t-elle été tenue et déposée dans les délais légaux ?	OUI	NON
3.	Vos conditions générales de vente ont-elles été revues au cours des 24 derniers mois ?	OUI	NON
4.	Vos contrats commerciaux clés comportent-ils des clauses de résiliation, de limitation de responsabilité et de règlement des litiges ?	OUI	NON
5.	Disposez-vous d'un registre des traitements RGPD et d'une politique de confidentialité à jour ?	OUI	NON
6.	Vos actifs immatériels (marque, logo, base de données, code source) sont-ils protégés et détenus par la société ?	OUI	NON
7.	Vos contrats de travail intègrent-ils les clauses adaptées à votre secteur (non-concurrence, confidentialité, mobilité, forfait jours) ?	OUI	NON
8.	Votre gouvernance (délégations de pouvoirs, registres, procès-verbaux) est-elle formalisée et opposable ?	OUI	NON
9.	Face à un litige naissant, savez-vous à qui vous adresser dans les 48 heures ?	OUI	NON
10.	Une opération de cession, de levée ou d'acquisition serait-elle documentée aujourd'hui sans reconstitution urgente ?	OUI	NON

01

RISQUE
JURIDIQUE

Pacte d'associés absent ou obsolète

L'entreprise fonctionne sur la confiance — jusqu'au premier désaccord stratégique.

SITUATION TYPIQUE

Trois associés fondateurs, une croissance rapide, l'entrée d'un nouvel actionnaire minoritaire. Aucun pacte n'a été rédigé. Six mois plus tard, la sortie d'un associé bloque la levée de fonds : aucune clause de préemption, aucune procédure de valorisation, aucun mécanisme de sortie forcée.

COÛT POTENTIEL (FOURCHETTE OBSERVÉE)

De **8 000 € à 60 000 €** de frais de médiation ou de contentieux pour dénouer la situation, auxquels s'ajoutent 3 à 12 mois de blocage opérationnel — souvent au pire moment de l'entreprise.

TROIS ACTIONS À METTRE EN PLACE

- Formaliser un pacte couvrant préemption, agrément, sortie conjointe et sortie forcée.
- Prévoir une clause de règlement amiable (médiation) préalable à toute action judiciaire.
- Revoir le pacte à chaque changement de capital ou de gouvernance.

Réflexe BERAKAH — *Nous auditons votre pacte existant ou rédigeons un pacte adapté à votre stade — TPE, PME, start-up en levée. En cas de désaccord, notre centre de médiation ouvre une voie de sortie en quelques semaines.*

02

RISQUE
JURIDIQUE

Assemblée générale d'approbation des comptes non tenue

Un formalisme oublié qui expose personnellement le dirigeant.

SITUATION TYPIQUE

L'AG annuelle n'a pas été convoquée dans les six mois de la clôture. Les comptes n'ont pas été déposés. Un associé minoritaire mécontent saisit le tribunal. Le dirigeant découvre qu'il engage sa responsabilité personnelle et que la société encourt une injonction sous astreinte.

COÛT POTENTIEL (FOURCHETTE OBSERVÉE)

1 500 € à 3 000 € d'amende pour défaut de dépôt, jusqu'à **7 500 €** pour non-tenue de l'AG, auxquelles s'ajoutent les astreintes journalières et le risque de responsabilité civile du dirigeant.

TROIS ACTIONS À METTRE EN PLACE

- Bloquer la date d'AG dès la clôture de l'exercice.
- Préparer convocations, rapports, procès-verbaux et feuille de présence dans les formes.
- Déposer les comptes au greffe dans le mois qui suit l'AG.

Réflexe BERAKAH — Nous prenons en charge la mécanique complète de l'AG — de la convocation au dépôt — pour un forfait unique. Vous signez, nous sécurisons.

03

**RISQUE
JURIDIQUE**

Conditions générales de vente incomplètes ou copiées

Le premier document que votre client lit — et le premier que le juge examine.

SITUATION TYPIQUE

Les CGV de l'entreprise datent de la création, ont été inspirées d'un modèle en ligne, et ne prévoient ni pénalités de retard, ni clause attributive de compétence, ni conditions de résiliation. Un client conteste une facture : l'entreprise n'a aucun levier contractuel.

COÛT POTENTIEL (FOURCHETTE OBSERVÉE)

3 000 € à 25 000 € par litige commercial sans base contractuelle solide, sans compter les impayés non recouverts faute de clause de pénalités.

TROIS ACTIONS À METTRE EN PLACE

- Réécrire les CGV en cohérence avec votre modèle économique réel (délais, pénalités, propriété, données).
- Prévoir explicitement une clause de médiation préalable et une clause attributive de compétence.
- Faire accepter les CGV de manière traçable (bon de commande, e-mail, plateforme).

Réflexe BERAKAH — *Nous rédigeons des CGV opposables et alignées sur votre stratégie commerciale, et nous vous formons à les faire accepter dans les règles.*

04

**RISQUE
JURIDIQUE**

Contrats commerciaux clés mal cadrés

Un contrat mal rédigé aujourd'hui, c'est un litige assuré demain.

SITUATION TYPIQUE

Un contrat cadre a été signé avec un client stratégique. Il ne prévoit pas de clause de sortie, pas de limitation de responsabilité, pas de mécanisme de révision. Deux ans plus tard, l'entreprise est engagée sur des conditions devenues non rentables et ne peut sortir sans indemnité.

COÛT POTENTIEL (FOURCHETTE OBSERVÉE)

10 000 € à 200 000 € selon la taille du contrat et la durée résiduelle, en pertes d'exploitation ou en indemnité de rupture.

TROIS ACTIONS À METTRE EN PLACE

- Auditer tous les contrats représentant plus de 10 % du chiffre d'affaires.
- Réintégrer clauses de sortie, révision de prix, limitation de responsabilité et propriété des livrables.
- Instaurer une revue contractuelle annuelle par la direction.

Réflexe BERAKAH — *Nous auditons vos contrats stratégiques et négocions les avenants nécessaires — sans crisper la relation.*

05

RISQUE
JURIDIQUE

Non-conformité RGPD

Une exposition financière et réputationnelle qui grandit chaque année.

SITUATION TYPIQUE

L'entreprise collecte des données clients, prospects et salariés via son site, son CRM et ses outils marketing. Aucun registre des traitements, aucune politique de confidentialité à jour, aucun contrat de sous-traitance signé avec les prestataires. Une plainte suffit à déclencher un contrôle.

COÛT POTENTIEL (FOURCHETTE OBSERVÉE)

Amendes CNIL de **2 000 € à 100 000 €** pour les PME sur des manquements courants, et jusqu'à **4 % du chiffre d'affaires mondial** sur les manquements graves. Effet réputationnel non chiffrable.

TROIS ACTIONS À METTRE EN PLACE

- Tenir un registre des traitements à jour et cartographier les flux de données.
- Publier une politique de confidentialité conforme et signer les contrats DPA avec les sous-traitants.
- Former les équipes qui manipulent des données personnelles.

Réflexe BERAKAH — *Nous mettons en place la conformité RGPD proportionnée à votre taille — sans usine à gaz, avec des livrables opposables.*

06

**RISQUE
JURIDIQUE**

Propriété intellectuelle non sécurisée

Ce que l'entreprise croit posséder ne lui appartient pas toujours.

SITUATION TYPIQUE

La marque n'est pas déposée. Le logo a été créé par un freelance sans cession de droits. Le code source du produit a été développé par un prestataire et l'entreprise n'a jamais formalisé la cession. Le jour de la levée de fonds ou de la cession, la due diligence bloque.

COÛT POTENTIEL (FOURCHETTE OBSERVÉE)

5 000 € à 50 000 € de régularisations en urgence, et jusqu'à plusieurs points de valorisation perdus lors d'une opération capitalistique.

TROIS ACTIONS À METTRE EN PLACE

- Déposer marque, logo et éventuels brevets aux bons offices (INPI, EUIPO).
- Systématiser les clauses de cession de droits dans tous les contrats de prestation.
- Cartographier les actifs immatériels et vérifier leur détention effective par la société.

Réflexe BERAKAH — *Nous auditons la chaîne de titularité de vos actifs immatériels et régularisons ce qui doit l'être — avant que l'investisseur ou l'acquéreur ne le demande.*

07

RISQUE
JURIDIQUE

Contrats de travail inadaptés

Un modèle unique appliqué à toutes les fonctions — une source de contentieux garantie.

SITUATION TYPIQUE

L'entreprise utilise le même contrat pour un commercial, un développeur et un cadre au forfait jours. Ni clause de non-concurrence spécifique, ni clause de confidentialité opposable, ni convention de forfait valable. Un salarié conteste son forfait jours : rappels d'heures supplémentaires sur trois ans.

COÛT POTENTIEL (FOURCHETTE OBSERVÉE)

15 000 € à 80 000 € par contentieux prud'homal, auxquels s'ajoutent redressements URSSAF et perturbation opérationnelle.

TROIS ACTIONS À METTRE EN PLACE

- Adapter les contrats à chaque fonction (commercial, cadre, technicien, dirigeant).
- Sécuriser les clauses sensibles : non-concurrence, confidentialité, mobilité, forfait jours.
- Auditer les conventions de forfait et le suivi du temps de travail.

Réflexe BERAKAH — *Nous refondons vos modèles contractuels par famille de postes, et nous accompagnons les évolutions en cours de contrat.*

08

**RISQUE
JURIDIQUE**

Gouvernance informelle

Sans délégations écrites, chaque décision remonte au dirigeant — ou n'est plus opposable.

SITUATION TYPIQUE

Le directeur commercial signe des contrats sans délégation formalisée. Le directeur technique engage des dépenses sans plafond défini. Une décision est contestée par un tiers : l'entreprise ne peut prouver la régularité des pouvoirs.

COÛT POTENTIEL (FOURCHETTE OBSERVÉE)

5 000 € à 40 000 € de contentieux par décision contestée, sans compter l'engagement de responsabilité personnelle du dirigeant sur les actes non couverts.

TROIS ACTIONS À METTRE EN PLACE

- Rédiger et faire signer les délégations de pouvoirs par fonction et par plafond.
- Tenir à jour les registres légaux, procès-verbaux et décisions unanimes.
- Cartographier qui peut engager la société, sur quoi, jusqu'à quel montant.

Réflexe BERAKAH — *Nous structurons votre gouvernance opérationnelle — délégations, registres, matrice de décision — en une mission courte et cadrée.*

09

**RISQUE
JURIDIQUE**

Litige naissant mal géré

Les 30 premiers jours d'un différend décident souvent des trois années suivantes.

SITUATION TYPIQUE

Un client conteste une prestation, un fournisseur menace de saisir le tribunal, un associé annonce vouloir sortir. L'entreprise répond dans l'urgence par e-mail, sans stratégie ni conservation des preuves. Le dossier arrive chez l'avocat trois mois plus tard, déjà fragilisé.

COÛT POTENTIEL (FOURCHETTE OBSERVÉE)

15 000 € à 150 000 € par procédure judiciaire, contre **2 000 € à 8 000 €** pour une médiation aboutie en quelques semaines.

TROIS ACTIONS À METTRE EN PLACE

- Documenter tout échange dès le premier signal (chronologie, preuves, notifications).
- Évaluer sous 15 jours l'issue amiable — médiation conventionnelle ou négociation cadrée.
- Réserver la voie judiciaire aux cas où l'amiable a été loyalement tenté et écarté.

Réflexe BERAKAH — Notre centre de médiation reçoit les parties dans un espace neutre et confidentiel, et débouche sur un accord exécutoire dans la majorité des dossiers — en quelques semaines.

10

RISQUE
JURIDIQUE

Cession, levée ou acquisition mal préparée

La valeur se perd dans la due diligence, pas dans la négociation.

SITUATION TYPIQUE

L'entreprise entame une cession. La due diligence révèle : pactes non signés, comptes non déposés, actifs IP mal détenus, contrats clés sans clauses de change of control. L'acquéreur applique une décote de 15 à 25 % ou exige une garantie de passif surdimensionnée.

COÛT POTENTIEL (FOURCHETTE OBSERVÉE)

Plusieurs points de valorisation perdus — soit, sur une opération à 3 M€, une perte sèche de **150 000 € à 750 000 €** pour le cédant.

TROIS ACTIONS À METTRE EN PLACE

- Lancer une pré-due diligence 12 à 18 mois avant l'opération.
- Régulariser en amont : pactes, AG, contrats, IP, RGPD, social.
- Constituer une data room propre, structurée et à jour.

Réflexe BERAKAH — *Nous conduisons la pré-due diligence, orchestrans les régularisations et préparons la data room. Vous entrez en négociation en position de force.*

PRIORISATION

Matrice impact × probabilité.

Reportez les dix risques sur la matrice ci-dessous en fonction de leur probabilité de survenance dans votre entreprise et de leur impact potentiel. Les risques situés dans le quadrant supérieur droit appellent une action immédiate.

	PROBABILITÉ FAIBLE	PROBABILITÉ FORTE
IMPACT FORT	SURVEILLER Plan de mitigation documenté	AGIR MAINTENANT Traitement prioritaire sous 30 jours
IMPACT FAIBLE	ACCEPTER Revue annuelle	OUTILLER Processus & formation

MÉTHODE

1. Pour chaque risque des pages précédentes, estimez la probabilité (faible / forte) et l'impact (financier, opérationnel, réputationnel) sur votre entreprise.
2. Positionnez le risque dans le quadrant correspondant.
3. Traitez d'abord le quadrant « **Agir maintenant** » — c'est là que se concentre l'essentiel de votre exposition.

PROCHAINE ÉTAPE

Passer du diagnostic à l'action.

Vous venez de parcourir les dix risques les plus fréquents. La plupart sont évitables — à condition d'y consacrer quelques heures avant qu'ils ne se déclenchent. Trois façons de continuer avec nous :

DIAGNOSTIC FLASH**490 € HT**

Session de 90 min. Cartographie de vos risques, priorisation et plan à 90 jours. Livrable inclus.

MISSION PONCTUELLE**sur devis**

Traitement d'un risque identifié : pacte, CGV, RGPD, contrats commerciaux, régularisations.

**DIRECTION JURIDIQUE
EXTERNALISÉE****abonnement
mensuel**

Un référent unique, un forfait d'heures, une veille sectorielle. Souple, résiliable à tout moment.

ALLER PLUS LOIN

Le Diagnostic Flash BERAKAH.

Une session de 90 minutes avec un membre de notre équipe pour cartographier vos dix risques, prioriser les actions et repartir avec un plan à 90 jours. Livrable écrit inclus.

490 € HT — session unique, sans engagement.

Réservez sur berakah-cm.com/rendez-vous

BERAKAH Conseil & Médiation — Cornebarrieu (31). Direction juridique externalisée & centre de médiation. Nous accompagnons PME, start-up, collectivités, artisans et entrepreneurs.