

Projet Favred.

Plan : L'entreprise cédée/Repreneur (Mme Monserié)/Modalités de la reprise.

I L'entreprise cédée

Dans les dossiers que nous avons étudiés, nous pouvons constater que l'entreprise cédée appartient au secteur commercial ou du service.

Son chiffre d'affaires, quand il est précisé (dans environ 50% des cas), s'élève à plus de 300 000 euros ce qui est cohérence avec la forme juridique qui est principalement celle d'une SARL.

Quelques SAS font aussi l'objet d'une reprise mais pas les entreprises individuelles.

A l'autre extrême, pourrait-on dire, les entreprises reprises n'appartiennent pas à des groupes de sociétés.

Dans le même ordre d'idées, cette entreprise compte, dans 50% des dossiers, moins de 10 salariés et pour les 50 autres % entre 20 et 40 salariés.

Son patrimoine est peu décrit, ce qui laisse penser que ce n'est pas là un critère déterminant de la reprise, sauf a priori, quand l'entreprise possède des brevets.

Quand cela est précisé dans les dossiers, ce patrimoine a une valeur entre 100 000 et 500 000 euros et il est composé principalement du fonds de commerce.

Et les actifs sont déjà assortis de garanties. Nous retrouvons les garanties courantes du nantissement du fonds de commerce ou le crédit-bail sur des éléments corporels.

Cette entreprise-type est de création relativement ancienne, en majorité créée depuis 6 à 10 ans, sauf en Ariège puisqu'à Foix, cette

entreprise est plutôt créée entre 2 ans et 5 ans en amont de la procédure.

Il est donc intéressant de noter que ce sont des entreprises qui ont déjà fait la preuve de leur viabilité, ce qui laisse penser que les causes de leurs difficultés ne doivent pas être recherchées dans leur fonctionnement mais bien dans une conjoncture économique difficile.

La cession de cette entreprise, dans la très grande majorité des cas, se réalise en redressement judiciaire sauf, pour une juridiction auprès de laquelle la liquidation est considérée comme la procédure de cession.

En conclusion, nous pouvons dire que l'entreprise cédée a une structure sociétaire, structure qui abrite une TPE ou une PME de taille réduite en valeur et en salariés. C'est donc une structure montée pour mener une activité économique « de subsistance » pourrions-nous dire.

Il faut aussi noter que les informations sur la situation de l'entreprise ne sont pas toujours données de manière complète, ce qui a été délicat pour notre analyse et qui le sera davantage pour renseigner les futurs repreneurs.

Maintenant, Madame Monsérié va vous présenter dans une deuxième partie, le portrait-robot du repreneur. (II)

III Modalités de la reprise

Il s'agit de vous présenter ici, les conditions dans lesquelles la reprise a lieu, telles qu'elles ressortent des jugements arrêtant le plan de cession.

L'offre de reprise, qui sera peu modifiée, nous y reviendrons, et donc le plan de cession ne contient pas toujours la reprise intégrale des actifs de l'entreprise cédée. Disons que, par principe, cette reprise des actifs n'est pas proposée et décidée.

Cela conforte notre première idée selon laquelle ce n'est pas tant la valeur économique de l'entreprise cédée qui compte mais plutôt l'activité qu'elle exerce et le cadre dans lequel elle l'exerce.

Le sort des salariés est varié mais une tendance à la reprise au moins de 50% des salariés se dessine. Le repreneur veille fréquemment à conserver le chef d'entreprise en place. Cet élément est particulièrement souligné comme un point positif dans les rapports des administrateurs judiciaires au soutien d'une offre.

Il semble donc que le chef d'entreprise ne soit pas condamné par le repreneur comme étant à l'origine des difficultés de son entreprise et son expérience et ses compétences dans son secteur d'activité sont des outils précieux dont le repreneur ne veut pas se priver.

Cela conforte aussi l'idée selon laquelle l'évaluation de l'entreprise à reprendre n'est pas seulement financière mais qu'elle est surtout fondée sur une expertise « métier », c'est-à-dire sur la valorisation d'un carnet d'adresse, d'un carnet de commande ou d'une bonne organisation de l'activité à reprendre.

L'offre déposée ou les offres déposées, jamais plus de deux ou trois, est peu discutée par le tribunal de façon à ce qu'elle soit améliorée. Le point sur lequel les juridictions reviennent et qu'elles imposent est celui de la reprise, le paiement des congés payés (arrêt du 27 mai 2015) ou des heures de récupération acquises par les salariés.

Cette offre doit donc être bien rédigée puisque, de la même manière, les contrats dont le tribunal exige la cession sont ceux qui sont indiqués dans l'offre.

Ces contrats sont assez classiquement les baux, les crédits-baux, les contrats de services ou de distribution pour lesquels les prix avaient été négociés dans de bonnes conditions.

Peu de garanties sont exigées puisque dans la très grande majorité des cas le paiement du prix de cession de fait comptant. Certaines juridictions ont tendance à exiger de plus en plus, le paiement avec

un chèque de banque ou bien la consignation du prix dans sa quasi-totalité.

Le choix du tribunal quand il retient une offre est motivé selon les termes de la loi pour assurer le maintien de l'activité de l'entreprise, favoriser au mieux la reprise des salariés et exceptionnellement pour désintéresser les créanciers.

Pour assurer ces mêmes objectifs, les tribunaux prononcent toujours l'inaliénabilité du fonds de commerce voire de tous les actifs, le but étant de faire obstacles à d'éventuelles reventes par morceau des entreprises.

La gestion de l'entreprise dans l'attente de la réalisation des actes de cession est quasiment dans tous les cas confiée au repreneur dès le jour du jugement d'adoption du plan.

La confiance qui lui est accordée a donc un effet immédiat.

Les jugements n'indiquent que rarement le délai laissé pour la conclusion des actes de cession. Lorsque cela est fait, le délai est souvent de 3 mois (peut-être aurons-nous des éléments de réponse plus précis au cours de cette journée).

Enfin, nous pouvons préciser que notre étude qui a porté sur trois années consécutives a fait ressortir qu'il a très peu de résolution des plans de cession. Les seules résolutions qui interviennent sont liées à des questions de personnes c'est-à-dire à des cas mauvaises ententes qui apparaissent au sein de l'entreprise.

En conclusion, nous pouvons dire que nos recherches ont fait apparaître peu de surprises.

Les solutions adoptées en matière de reprise d'entreprise en difficultés s'inscrivent dans la logique de la loi : ainsi, la reprise des salariés est au cœur de l'opération et l'offre du repreneur est l'élément clef de cette procédure.

La cession dans le cadre des procédures collectives est bien un mécanisme dont le cadre assure le succès de l'opération.

Néanmoins, ce cadre peut paraître contraignant puisque les offres de reprise sont peu nombreuses. Le délai souvent court pour déposer ces offres est parfois un handicap pour étudier les risques d'un tel projet. Le caractère public de celles-ci est aussi handicapant. Surtout, le manque d'informations sur l'entreprise cédée (ou les entreprises à reprendre) freine la perspective de son redressement.

Par conséquent, si la confidentialité fait le succès des procédures amiables de sauvetage des entreprises en difficultés, en revanche, la circulation de l'information fera le succès des procédures judiciaires en cours.