

**TOULOUSE
CAPITOLE**
Publications



« Toulouse Capitole Publications » est l'archive institutionnelle de
l'Université Toulouse 1 Capitole.

VALORISATION ET OPTIMISATION DES CESSIONS D'ACTIFS : MIEUX VENDRE !

JULIEN THÉRON

Référence de publication : BJE sept. 2018, n° 116g5, p. 383

Pour toute question sur Toulouse Capitole Publications,
contacter portail-publi@ut-capitole.fr

VALORISATION ET OPTIMISATION DES CESSIONS D'ACTIFS : MIEUX VENDRE !

Cet article a été publié dans le cadre du dossier « - Les missions d'administrateurs judiciaires et mandataires judiciaires : morceaux choisis - 19e Congrès annuel du CNAJMJ, la Colle-sur-Loup, les 14 et 15 juin 2018 » du Bulletin Joly Entreprises en difficulté.

L'atelier « Valorisation et optimisation des cessions d'actifs : mieux vendre ! » a été animé par le professeur Julien Théron avec la participation de Me Éric Étienne Martin, administrateur judiciaire, AJUP, et de Me Raphael Pétavy, mandataire judiciaire, Mandatum. Cet atelier avait vocation à déterminer comment améliorer les cessions, quel que soit le bien en cause et le moment dans la procédure où elles interviennent. Si de belles propositions ont été faites pour valoriser l'entreprise à céder, ou encore pour arrêter le mode de cession idoine du fonds de commerce, le choix est fait dans la présente synthèse de reprendre les échanges relatifs aux modes de réalisation des biens au cours de la liquidation judiciaire. La problématique est alors simple : quel est le mode le plus adéquat pour mieux vendre ? S'il convient de présenter les modalités classiques, il fut particulièrement intéressant d'explorer le recours aux modes de cessions par internet.

L'intitulé de cet atelier « Valorisation et optimisation des cessions d'actifs : mieux vendre ! » était susceptible de faire naître bon nombre d'espérances légitimes dans l'auditoire quant aux sujets qui seraient abordés. L'expression « cessions d'actifs » est en effet polysémique.

Cessions isolées, cession d'entreprise, cessions réalisées au cours de la période d'observation, autant de domaines qui pouvaient être envisagés, ce qui rend la tâche délicate, chaque type de biens cédé engendre ses propres difficultés. Qu'il s'agisse d'un batteur de boulangerie, d'un fonds de commerce, d'un nom de domaine, d'une petite ou d'une très grosse entreprise, ou d'un immeuble, les péripéties rencontrées par des praticiens ne sont pas les mêmes... Pourtant, les règles juridiques ne semblent pas faire cas de ces grandes disparités.

En période d'observation, que l'on cède une voiture, un fonds de commerce et pourquoi pas des titres de holding, l'article L. 622-7 du Code de commerce s'appliquant en la matière ne procède à aucune distinction. Il en va de même pour les cessions isolées en liquidation judiciaire. À l'heure où les biens incorporels ont pris une importance grandissante, la seule distinction opérée est l'opposition meuble/immeuble. Il y a là la référence à une conception périmée de la classification des biens en vertu de laquelle res mobilis res vilis. Pourtant, dans la catégorie des meubles, peuvent être compris éventuellement des titres de sociétés, des fonds de commerce, comme des stocks, ou encore des biens très secondaires sans importance. Comment imaginer que chacun de ces biens soit traité de manière uniforme, que chaque cession réponde aux mêmes problématiques ? Les céder au mieux, exige sans doute une distinction selon leur nature. Quant aux cessions d'entreprises, que l'on cède un fonds de commerce ou une très grande entreprise, il y a peu de différences dans les régimes de transmission : les conditions de publicités par exemple ne sont pas distinguées.

S'il est encore temps de prendre le train de la réforme à venir, il serait intéressant de s'interroger a minima sur deux points :

l'insertion d'un arsenal de règles consacrées à la cession du fonds de commerce. Le recours à la cession d'entreprise est souvent trop lourd, et la cession isolée inadaptée en présence de salariés ;

l'affirmation de la possibilité de recourir à des cessions par le biais de plates-formes internet, dans la mesure où il y a vraisemblablement ici une bonne modalité de valorisation des biens.

L'idée de cette demi-journée était simple. Dans tous les cas, en espérant susciter des échanges, il s'agissait de déterminer comment améliorer les cessions, quel que soit le bien en cause et le moment dans la procédure où elles interviennent. Les échanges furent trop riches pour que la présente synthèse les reprenne tous. Si de belles propositions ont été faites pour valoriser l'entreprise à céder, ou encore pour arrêter le mode de cession idoine du fonds de commerce, le choix est fait dans la présente synthèse de reprendre les échanges relatifs aux modes de réalisation des biens au cours de la liquidation judiciaire. La problématique est alors simple : quel est le mode le plus adéquat pour mieux vendre ? S'il convient de présenter les modalités classiques, il fut particulièrement intéressant d'explorer le recours aux modes de cessions par internet.

I – Les outils classiques de réalisation

Il importait dans un tout premier temps de revenir sur la hiérarchie existante entre enchères et cessions de gré à gré avant de voir comment les cessions de gré à gré peuvent être aménagées par les liquidateurs.

A – Liquidation : cession de gré à gré ou enchères ?

En matière de liquidation judiciaire, les biens peuvent être cédés aux enchères ou de gré à gré. Pourquoi recourir plutôt à l'une des modalités qu'à l'autre ?

Il existe un critère légal : il y a une véritable hiérarchie entre les modes de cessions (1), mais il existe aussi des raisons pratiques (2).

1 – Critère d'ordre juridique : la hiérarchie existante

a – En liquidation judiciaire normale

La loi instaure entre enchères et cession de gré à gré une hiérarchie au sommet de laquelle se trouvent les enchères. Cette hiérarchie est historique. Le Code civil a imposé le recours aux enchères judiciaires dans des contextes dans lesquels on peut suspecter qu'une cession ne se fasse pas au juste prix. Il en va ainsi des cessions résultant de saisies. Si le législateur laisse le créancier seul réaliser le bien, le

débiteur aura la crainte qu'il n'y procède qu'à bas prix, à concurrence seulement de sa créance et ne fasse pas en sorte de le réaliser le mieux possible. À l'inverse, il n'est pas possible de laisser le débiteur seul céder le bien. Ses créanciers pourraient le suspecter d'organiser son insolvabilité. C'est la raison pour laquelle en matière de réalisation forcée les enchères sont imposées. La publicité et la concurrence entre les acquéreurs sont présumées permettre d'obtenir le meilleur prix. C'est d'ailleurs cette présomption qui entraîne en la matière une exclusion de la rescision pour lésion.

L'architecture de l'article L. 642-18 du Code de commerce est à ce titre éloquente. Au premier alinéa, il est indiqué que « les ventes d'immeubles ont lieu conformément aux articles L. 322-1 et s. du Code des procédures civiles d'exécution », c'est-à-dire aux enchères publiques à l'audience du juge. Et ce n'est que deux alinéas plus loin (alinéa 3) qu'il est inscrit que « le juge-commissaire peut, si la consistance des biens, leur emplacement ou les offres reçues sont de nature à permettre une cession amiable dans de meilleures conditions, ordonner la vente par adjudication amiable... ou autoriser la vente de gré à gré aux prix et conditions qu'il détermine ». Il n'y a donc en principe de recours à la cession de gré à gré que si démonstration est faite qu'il y a là un mode plus efficace que les enchères.

Cette hiérarchie ressort de la nouvelle rédaction de l'article L. 642-19 du Code de commerce issue de la loi J21 : « Le juge-commissaire soit ordonne la vente aux enchères publiques, soit autorise, aux prix et conditions qu'il détermine, la vente de gré à gré des autres biens du débiteur lorsqu'elle est de nature à garantir les intérêts de celui-ci ».

Cette hiérarchie permet de comprendre quel doit être le contenu de la vérification opérée par le juge-commissaire lorsqu'il autorise une cession de gré à gré. Il vérifie que la cession proposée permet de ne mieux réaliser le bien qu'aux enchères. C'est en ce sens que la formulation des articles L. 642-18 et L. 642-19 du Code de commerce est fallacieuse. Ces articles indiquent qu'il « autorise la cession au prix et conditions qu'il détermine ». Le fait qu'il ne fasse qu'« autoriser » signifie qu'il ne pénètre pas l'acte de transfert, il n'opère qu'un contrôle¹ et ne peut nullement influencer sur le contenu de l'acte. En somme, il ne détermine pas stricto sensu les conditions pas plus que le prix. En revanche, s'il autorise cet acte, s'il arrête l'offre, alors la cession est réalisée aux conditions posées dans cet acte². Il faut donc entendre par « autoriser au prix et conditions qu'il détermine » qu'une fois l'acte autorisé, il est irrévocable. On sait d'ailleurs que la jurisprudence en tire comme conséquence qu'une fois autorisée, et l'ordonnance du juge-commissaire passée en force de chose jugée, la cession est « parfaite »³.

En somme, les enchères sont le mode de cession de principe tandis que la cession de gré à gré est l'exception et doit être justifiée par le fait qu'elle permet de mieux réaliser les biens du débiteur que les enchères. Le juge-commissaire dans son ordonnance vérifie que la cession en cause permet de réaliser le bien dans de meilleures conditions qu'aux enchères.

On constate d'ailleurs qu'en pratique, il existe une préférence des professionnels pour la vente aux enchères qu'il s'agisse des biens meubles ou immeubles. Cette préférence semble être l'héritage d'une pratique issue du « droit de la faillite » dans sa version ancienne. Jusqu'à une période finalement encore récente, l'article 83 de la loi du 13 juillet 1967 prévoyait que les cessions d'immeubles avaient lieu suivant les formes prescrites en matière de saisie immobilière. La cession de gré à gré n'était même pas prévue ce

qui conduisait les professionnels à la contourner en intégrant les immeubles dans le cadre de cession à forfait censées être composées de biens hétérogènes. La loi du 25 janvier 1985 est la première à avoir modulé ce principe absolu de vente aux enchères en permettant dans son article 154 la possibilité pour le juge-commissaire d'autoriser une cession amiable sous le contrôle du juge-commissaire.

b – En liquidation judiciaire simplifiée, cette hiérarchie disparaît

La hiérarchie disparaît dans le cadre de la procédure simplifiée obligatoire et facultative. Le liquidateur dispose de 4 mois pour céder, selon son choix, de gré à gré ou aux enchères publiques. Passé ce délai, les enchères s'imposent. Il doit tout mettre en œuvre pour s'assurer et prouver que le mode de cession choisi est le meilleur. Il n'y a plus de contrôle du juge. Le prix pourrait être critiqué par le débiteur ou les créanciers. C'est donc sa responsabilité qui est en première ligne.

Si dans l'immense majorité des cas il n'y a pas d'enjeu de responsabilité compte tenu du faible montant des actifs, il se peut en revanche que la question se pose. Les critères de la liquidation judiciaire simplifiée ne sont pas exclusifs de la présence éventuelle d'actifs importants. Si l'on présume que les entreprises soumises à liquidation judiciaire simplifiée n'ont que de faibles actifs et que le risque est limité, il n'y a là que présomption. Une entreprise pourrait ne pas avoir d'immeuble, employer un seul salarié et ne pas avoir dépassé 300 000 € de CA dans les six derniers mois (par combinaison de C. com., art. L. 641-2 et C. com., art. D. 641-10), tout en ayant fait un gros investissement sur un bien mobilier... Cela est a fortiori vrai pour les entreprises dont le CA est inférieur à 750 000 € et le nombre de salarié inférieur ou égal à 5.

L'adage *res mobilis res vilis* n'est-il pas dépassé ? D'autant que l'on assimile à un meuble tout ce qui n'est pas immeuble, y compris les biens incorporels dont la valeur patrimoniale ne fait nul doute (à l'instar du fonds de commerce, du brevet, ou des valeurs mobilières...). Soumise à la procédure simplifiée obligatoire, la réalisation de ce meuble de valeur ne subira aucun contrôle. Et il n'y aura aucun recours pour la personne qui estime que le bien aurait pu être cédé de manière plus onéreuse.

Face à ce risque, il est fréquent qu'en pratique les liquidateurs demandent la conversion en liquidation judiciaire normale pour recouvrer le contrôle du juge-commissaire dans le cadre de l'article L. 642-19 du Code de commerce.

2 – Critères d'ordre pratique

Les liquidateurs ont souvent recours à des critères d'ordre pratique pour déterminer la modalité de cession. S'agissant des immeubles, on constate que les pratiques de la vente aux enchères sont inégales sur le territoire. Le contexte local semble devoir être pris en compte car ce n'est évidemment pas la même chose que de devoir vendre un immeuble sur la Côte d'Azur, à Paris ou dans l'Auvergne profonde. Dans le

premier cas, il est certain que des enchérisseurs se présenteront et que le jeu des enchères pourra pleinement fonctionner. Dans le second, la vente aux enchères risque d'être infructueuse et donc inefficace et coûteuse.

Il n'en reste pas moins que chacune des procédures présente des avantages et des inconvénients.

Un premier argument milite en faveur de la vente aux enchères, qu'elle soit mobilière ou immobilière : la transparence. Elle préserverait le juge et le tribunal de risques de collusions, de pratiques occultes... Pour autant, il est possible de se préserver de ces risques, dans le cadre de cession de gré à gré, par de bonnes pratiques dont la publicité est sans doute la meilleure arme.

Toujours en faveur des enchères, le second argument est celui de la rapidité. Il répond à une exigence générale de traitement rapide de la liquidation judiciaire. Dans les faits, s'agissant des biens meubles, il répond également à un impératif de devoir quitter les lieux faute de pouvoir régler les loyers.

Au titre des arguments qui militent en faveur de la vente aux enchères notamment mobilière, on relèvera également qu'elle permet en principe de traiter le sort de tous les biens en constituant des lots mêlant des biens de faible valeur avec ceux plus facilement réalisables et attractifs. La vente aux enchères serait ainsi plus globale.

Enfin, un dernier argument qui pourrait emporter la faveur des professionnels est celui de la responsabilité associée à une cession de gré à gré. Cette crainte est plus marquée pour la vente de matériel professionnel qui ne serait pas aux normes. Que se passerait-il en cas d'accident subi par l'acquéreur ?

Il importe ici de souligner que la responsabilité du professionnel n'est pas plus fragile dans le cadre d'une cession de gré à gré que dans le cadre des enchères. La raison en est simple : les transmissions réalisées dans ce cadre sont involontaires. Elles ne revêtent pas une nature contractuelle, et ne peuvent donc engendrer les risques inhérents aux ventes, à l'instar des obligations de garanties.

Tous les transferts intervenus en période de liquidation judiciaire sont des transferts contraints. Il s'agit de réaliser les biens du débiteur afin de désintéresser les créanciers, de transmettre les biens du débiteur à titre onéreux pour que ces derniers puissent être payés sur le prix.

Lorsqu'il réalise ces opérations, le liquidateur agit en sa qualité de représentant des créanciers. Il ne représente pas le débiteur. Il effectue ces opérations dans l'intérêt et pour le compte des créanciers. Il exerce leur droit de gage. Afin de s'en assurer, il suffit de rappeler que s'il ne le fait pas, certains créanciers retrouvent leur droit de poursuite individuelle⁴. Ainsi le liquidateur n'exprime pas plus le consentement du débiteur qu'un créancier saisissant n'exprime le consentement de ce dernier lorsqu'il agit en exécution forcée. N'agissant pas en représentation du débiteur, il ne peut être vendeur. Un non-propriétaire ne peut avoir cette qualité. Pour mémoire en effet, la vente de la chose d'autrui est nulle en droit français⁵.

Puisque nul n'exprime un consentement au transfert des biens du débiteur, il ne peut s'agir d'un contrat⁶. Pour mémoire en effet, le contrat est un accord de volontés destiné à produire des effets de droit⁷. Or, ici, seul le consentement de l'acquéreur s'exprime par l'intermédiaire de son offre. Même si le liquidateur l'a peut-être sollicitée ou que dans l'intérêt des créanciers, il a peut-être indiqué que cette offre lui paraît opportune, en aucun cas, il ne l'accepte. D'ailleurs en présence d'une pluralité d'offres, le juge-commissaire pourrait tout à fait choisir l'offre qui n'est pas celle mise en avant par le liquidateur. En outre, devant certains tribunaux, les liquidateurs n'ont même pas connaissance du contenu des offres, celles-ci

étant remises sous pli cacheté au juge-commissaire. C'est l'autorisation du juge-commissaire qui rend la cession parfaite⁸. En somme, les cessions intervenant en matière de liquidation judiciaire n'étant pas de nature contractuelle, le liquidateur ne peut être assimilé à une partie contractuelle. Il ne peut voir sa responsabilité contractuelle engagée. La chambre commerciale a d'ailleurs écarté toute obligation d'information mise à sa charge⁹. Elle est cependant peut-être allée trop loin en considérant que compte tenu de la nature de la cession de gré à gré, celle-ci ne pouvait être annulée pour vice du consentement¹⁰. C'est en effet faire fi du consentement exprimé par l'acquéreur dans la cession. Si la cession est en effet forcée pour le débiteur, elle nécessite la volonté de l'acquéreur.

Mais quoi qu'il en soit, on constate que tous ces éléments conduisent à exclure toute responsabilité contractuelle à la charge du liquidateur dans ce cadre. Dans le même sens, les garanties des vices cachés ou encore d'éviction du fait des tiers¹¹ ne sont pas plus applicables dans le cadre des cessions de gré à gré que dans les enchères. Dans tous les cas, il s'agit de « ventes faites par autorité de justice » exclusives de garanties en application de l'article 1649 du Code civil.

Enfin, il importe de souligner qu'il ne faut pas renoncer à la cession de gré à gré de peur de se heurter au recours de cessionnaires évincés. La chambre commerciale de la Cour de cassation a en effet affirmé que les offrants ne pouvant être assimilés à des parties à la procédure, ils ne disposent d'aucun recours contre l'ordonnance autorisant la cession¹². À ce titre, la pratique des greffes consistant à leur notifier l'ordonnance fait illégitimement naître chez eux la croyance qu'ils disposent de la faculté de critiquer la cession.

B – Peut-on aménager les cessions de gré à gré ?

Deux questions ont été abordées dans ce cadre : celle relative à la rédaction d'un cahier des charges, et celle de la possibilité de recourir aux plis cachetés.

1 – Le cahier des charges

Il est apparu qu'en pratique, pour éviter les écueils d'une cession de gré à gré qui serait critiquable par des tiers, certains liquidateurs fixent les conditions de la cession dans un cahier des charges. La loi ne semble pas interdire de formaliser les conditions de l'appel d'offre et aucune autorisation judiciaire n'est a priori requise (sauf peut-être s'agissant des conditions de publicité préalables fixées par l'article R. 642-40).

Le cahier des charges peut d'ailleurs faire office de descriptif des caractéristiques essentielles de l'entreprise ou de la ou des branches d'activité susceptibles d'être cédées au sens de l'article R. 642-40 du Code de commerce. De surcroît, le dépôt au greffe du cahier des charges participe de la transparence de la cession puisque tout intéressé peut en prendre connaissance. Le cahier des charges semble donc être un bon

outil pour aménager et donc sécuriser les cessions notamment celles des fonds de commerce. Ce cahier peut désigner : les biens à vendre, les conditions de mise à prix et l'absence de possibilité de surenchère, les conditions de paiement du prix, le lieu de dépôt des offres, le cadre juridique. La question s'est posée de déterminer si une date limite de dépôt pouvait être indiquée. Le cas échéant il a été souligné qu'elle n'a aucune valeur puisque, faute de texte contraire, le juge-commissaire pourrait être saisi d'une nouvelle offre jusqu'au moment où il statue. Le dépassement du délai indiqué dans le cahier des charges ne devrait pas permettre de rejeter une offre. Rien n'interdit d'ailleurs d'ouvrir un nouveau délai pour obtenir de meilleures offres. L'essentiel est de placer les candidats dans une situation identique d'information et de délai. Enfin le cahier des charges va préciser les conditions de la vente : contenu et forme de l'offre, conditions du transfert de propriété et entrée en jouissance, conséquences de l'exercice du droit de préemption, conséquences de la reprise du bail commercial, absence de garantie, conditions du transfert des contrats de travail, information sur la situation comptable, conditions de radiation des inscriptions...

2 – Plis cachetés

Non visée par les articles L. 642-18 et L. 642-19 du Code de commerce, la vente sous pli cacheté consiste à présenter les offres directement au juge-commissaire sous enveloppe scellée. De la sorte aucun des offrants ne connaissant la proposition faite par les autres il est possible d'atteindre un prix intéressant. Il semble qu'il y ait notamment recours à cette pratique lorsque les enchères n'ont pas permis d'atteindre la mise à prix. La difficulté est alors de se prononcer sur la légalité d'un tel procédé. Aucun texte ne le prévoit. Est-ce à dire qu'il est illégal ? La jurisprudence du fond est partagée. La cour d'appel d'Orléans¹³ a pu considérer qu'il était prohibé. Mais d'autres juridictions comme la cour d'appel de Dijon¹⁴ considèrent que l'article « L. 642-18 du Code de commerce permet au juge-commissaire d'autoriser la vente de gré à gré aux prix et conditions qu'il détermine. Dans ce cadre, le juge-commissaire peut décider des délais et formes selon lesquels les offres seront formulées, et notamment du recours à une présentation des offres sous pli cacheté, cette présentation n'aboutissant nullement à une transformation de la vente de gré à gré en une enchère privée ».

On comprend donc que pour justifier sa solution la cour d'appel de Dijon affirme qu'il s'agit là d'une forme de cession amiable... Cette solution ne peut être admise que dans la mesure où le juge-commissaire remplit le rôle qui est le sien lors des cessions de gré à gré en liquidation judiciaire normale : il faut que le juge ait un véritable pouvoir de décision et puisse constater que l'offre en cause est meilleure que ce qui serait obtenu aux enchères. Il faut donc que le juge ne soit pas lié par la proposition la plus haute. Il n'y a là qu'un moyen de s'assurer que les offrants font la meilleure offre possible. Si le juge-commissaire garde son pouvoir de décision pour d'autres critères que le prix, comme la solvabilité de l'offrant, alors, il s'agit bien d'une modalité légale de cession de gré à gré. Mais, peut-être ne faudrait-il pas la dénommer « vente sous pli cacheté » pour éviter d'éveiller inutilement des soupçons d'illégalité. Il a été proposé de l'appeler cession sous pli fermé.

II – Comment optimiser la recherche d’acquéreur avec internet ?

Les ventes de droit commun ont explosé sur internet, il y a là un outil extrêmement efficace car l’offre est émise au profit d’un nombre extraordinaire de destinataires. La question est alors de déterminer si de tels outils (eBay ou Le Bon Coin...) pourraient être utilisés dans le cadre des procédures collectives pour « mieux vendre ».

Sur un plan juridique, cela peut susciter plusieurs types de difficultés qui ne seront pas les mêmes selon que la cession a lieu en période d’observation (A) ou en liquidation (B).

A – En période d’observation

En période d’observation de deux choses l’une :

Soit il s’agit de cessions qui sont assimilables à des actes de gestion courante de l’entreprise, et tout comme pour une entreprise in bonis, les cessions sont réalisées de manière totalement libre. Il n’y a aucun obstacle de quelque nature que ce soit à passer par une plate-forme internet.

Soit il s’agit de cessions constituant des actes étrangers à la gestion courante de l’entreprise, et il y a, le cas échéant, une contrainte à prendre en compte. Les cessions qui seront conclues par ce biais sont soumises à autorisation judiciaire en application de l’article L. 622-7 du Code de commerce. Il faut donc préciser dans l’offre internet que la cession ne sera valable qu’une fois l’acte autorisé par le juge-commissaire, et que l’acquéreur ne dispose d’aucun recours en cas de non-autorisation par le juge-commissaire, ni contre le cédant, ni contre l’administrateur le cas échéant, sauf à démontrer que le débiteur ou l’administrateur n’ont pas tout fait pour solliciter l’autorisation.

B – En liquidation judiciaire

Dans les liquidations judiciaires tout comme en période d’observation, sauf à ce que l’on soit dans le cadre d’une procédure simplifiée, le recours au juge-commissaire s’impose. Aussi, il faudra également préciser sur la plate-forme que les cessions réalisées dans ce cadre ne pourront être parfaites qu’une fois arrêtées par le juge-commissaire. Pour autant le rôle du juge-commissaire est différent de celui qu’il remplit dans le cadre de l’article L. 622-7 du Code de commerce. Comme cela a pu être souligné, il doit ici vérifier que le prix proposé est le bon et permet de réaliser le bien dans de meilleures conditions qu’aux enchères. À partir de là plusieurs paramètres sont à prendre en considération :

par le biais de ces appels d’offres (il n’est possible de procéder qu’à un appel d’offres) ;

il importera de préciser à l’acquéreur que ce ne sera pas nécessairement le meilleur prix qui l’emportera, mais l’offre qui paraîtra la meilleure au juge-commissaire (ce qui peut tenir à des conditions de financement) ;

le recours systématique au juge-commissaire ne constitue pas un obstacle lorsque la cession porte sur un bien isolé. En revanche, il constitue un obstacle lorsque le recours à internet peut être extrêmement utile : la cession au détail de stocks. Seule une modification textuelle pourrait rendre possible une telle valorisation des stocks. On pourrait imaginer, à l'instar de la vente amiable dans la saisie immobilière, que le juge-commissaire autorise en amont le liquidateur à céder les stocks pour une valeur globale qu'il fixerait. Puis une fois les opérations réalisées, qu'il y ait un retour devant le juge-commissaire pour qu'il vérifie que ce prix est atteint. Les multiples cessions seraient alors conditionnées à ce constat final.

Notes de bas de page

1 – Il vérifie l'équivalence entre le prix et la valeur de la chose. Cass. com., 8 juill. 2014, n° 13-19395.

2 – Si l'acquisition est proposée sous condition suspensive d'obtention d'un prêt, la non-réalisation de la condition peut parfaitement être opposée par l'acquéreur même une fois l'offre arrêtée par le juge-commissaire et son ordonnance passée en force de chose jugée. Cass. com., 27 sept. 2016, n° 14-22372.

3 – Cass. com., 4 oct. 2005, n° 04-15062 ; Cass. com., 3 oct. 2000, n° 98-10672.

4 – C. com., art. L. 643-2.

5 – C. civ., art. 1599.

6 – Dans le même sens, l'ordonnance du juge-commissaire ne vaut pas consentement à la vente. Théron J., « Le rôle du juge-commissaire dans les cessions isolées », Rev. proc. coll. 2015, dossier 19.

7 – C. civ., art. 1101.

8 – Cass. com., 4 oct. 2005, n° 04-15062.

9 – Cass. 3e civ., 21 déc. 2017, n° 16-20675.

10 – Cass. com., 4 mai 2017, n° 15-27899.

11 – Par exemple : Cass. com., 12 oct. 1993, n° 91-18505 : JCP E 1994, 1, 34, spéc. n° 6, obs. Cabrillac M. et Pétel P. ; RTD com. 1994, p. 559, n° 1, obs. Haël J.-P. ; Rev. proc. coll. 1993, p. 496, n° 24, obs. Soinne B. ; Defrénois 15 juin 1994, n° 35845, p. 807, obs. Delebecque P. – CA Bordeaux, 16 mai 1995 : Rev. proc. coll. 1996, n° 3, p. 89, obs. Soinne B.

12 – Cass. com., 31 mai 2011, n° 10-17774.

13 – CA Orléans, 8 nov. 2001, Hue c/ Hamani : JCP N 2002, 1423, note Garçon J.-P.

14 – CA Dijon, 21 juin 2011.