

Reprendre les actifs d'une entreprise au tribunal

Plan de cession ou cession d'actifs : règles et conditions de succès

Quand une entreprise en difficulté ne peut pas se redresser seule, ses actifs changent de mains sous le contrôle du tribunal : plan de cession en redressement, cession d'actifs en liquidation. Le repreneur acquiert une activité, des équipes et des contrats sans le passif, dans un calendrier très court. Mode d'emploi.

L'essentiel

- Le repreneur achète des actifs, des contrats et des salariés choisis ; il ne reprend ni la société ni ses dettes.
- En redressement, le tribunal retient l'offre qui sert le mieux l'emploi, les créanciers et la pérennité ; en liquidation, le liquidateur vend les actifs sur autorisation du juge-commissaire.
- Quelques semaines pour analyser, décider et déposer une offre ferme : la préparation fait la différence.

Deux voies, un même principe : les actifs sans le passif

Le plan de cession, en redressement judiciaire. Il a pour but d'assurer le maintien d'activités susceptibles d'exploitation autonome, de tout ou partie des emplois et l'apurement du passif. L'administrateur judiciaire organise l'appel d'offres et en fixe le délai ; le tribunal choisit l'offre et arrête le plan.

La cession d'actifs, en liquidation judiciaire. Quand l'activité ne peut plus être poursuivie, le liquidateur vend les actifs : de gré à gré, sur autorisation du juge-commissaire, après appel d'offres ou négociation, ou aux enchères. Un plan de cession reste possible si le tribunal a autorisé la poursuite de l'activité pendant la liquidation, pour trois mois au plus, renouvelables une fois.

Une issue parmi d'autres. Environ une procédure de redressement sur quatre débouche sur un plan de continuation, 6 % seulement sur un plan de cession ; la plupart finissent en liquidation.

Qui peut reprendre ? Tout tiers, ainsi que les salariés. Ni le dirigeant, ni ses parents et alliés jusqu'au deuxième degré, ni les contrôleurs, sauf autorisation du tribunal sur requête du ministère public.

Le prepack cession. Préparée en amont, en conciliation ou en mandat ad hoc, la cession est mise en œuvre dès l'ouverture de la procédure : confidentialité et rapidité.

L'offre de reprise

Le contenu de l'offre est fixé par la loi (article L. 642-2 du code de commerce). Une offre incomplète n'est pas examinée.

Rubrique	Ce que l'offre doit contenir
Périmètre	Actifs repris, le cas échéant par branche d'activité ; contrats en cours dont le transfert est demandé.
Prix et modalités	Prix et modalités de paiement ; garanties ; dépôt de garantie ou caution bancaire.
Prévisions	Prévisions d'activité et de financement : redémarrage, besoin en fonds de roulement, investissements.
Emploi	Nombre de salariés repris et perspectives d'emploi ; licenciements autorisés par le jugement.
Calendrier et engagements	Date de réalisation, durée des engagements, niveau et perspectives d'emploi justifiés.

Le calendrier d'un plan de cession



Ce que le repreneur reprend, et ce qu'il laisse

Il reprend	Il laisse
- Les actifs choisis : fonds de commerce, matériel, stocks, marques, fichiers clients. - Les contrats désignés dans le jugement : bail, fournisseurs, licences, et les crédits-bails avec leurs échéances à venir. - Les salariés repris, dont les contrats se poursuivent de plein droit ; les autres sont licenciés par la procédure, aux frais de celle-ci et de l'AGS. - Les biens grevés d'une sûreté qui en a financé l'acquisition : les échéances restant dues sont transférées au repreneur.	- Le passif antérieur : dettes fournisseurs, fiscales, sociales, bancaires non attachées à un bien repris. - Les contentieux passés et les engagements hors périmètre. - Les contrats non repris, qui sont résiliés. - Il reste tenu : actifs essentiels inaliénables pendant le plan sans autorisation du tribunal, engagements d'emploi et de prix à respecter.

Et en liquidation ?

Sans poursuite d'activité, les contrats de travail ont été rompus par le liquidateur dans les quinze jours du jugement : le repreneur des actifs réembauche librement ceux qu'il souhaite. Bail, contrats fournisseurs et licences se renégocient avec chaque cocontractant. Le prix est souvent plus bas qu'en redressement, mais l'activité a été interrompue : clients, équipes et savoir-faire se reconquièrent, et vite.

Les conditions de succès

Un diagnostic rapide et honnête. Une à trois semaines pour comprendre pourquoi l'entreprise a chuté, ce qui vaut encore quelque chose et ce que coûte le redémarrage. Le prix est souvent faible ; le besoin en fonds de roulement et les pertes de la première année font le vrai ticket.

Des engagements tenables. Le tribunal compare des offres et sanctionne l'irréalisme : effectifs, financement et calendrier doivent se tenir, sous peine de résolution du plan.

Un dialogue avec tous les acteurs. Administrateur et mandataire, représentants du personnel, clients clés, bailleur, banques : chacun pèse sur le choix du tribunal et sur la réussite de la reprise.

Une équipe pour redémarrer. Dirigeant repreneur ou manager de transition, encadrement conservé, trésorerie disponible dès le jugement : les premières semaines décident de la suite.

Repères Equideals : plus de vingt opérations en situation de difficulté depuis 2009 ; une à trois semaines de diagnostic ; deux à quatre semaines pour décider. Sources : code de commerce, articles L. 642-1 et suivants ; Deloitte et Altares, étude des défaillances 2024.

Thibaut Régnier-Vigouroux, Associé

Pour aller plus loin sur equideals.fr

Fiches thématiques : Difficultés d'entreprise : mieux vaut prévenir que guérir (La Lettre E Numéro 3) · Le financement des opérations de transmission · LBO, MBO, MBI : la transmission avec effet de levier.

Un dossier à la barre dans votre secteur ? Le calendrier ne laisse pas de place à l'improvisation : diagnostic, offre et financement se mènent de front. Parlons-en, en toute confidentialité.