



DOSSIER Et à la barre du tribunal de commerce...

« Les entreprises que l'on reprend au tribunal de commerce, c'est des cadavres plein les placards », sourit François Chedru, repreneur de l'entreprise laitière normande La Ferme des Peupliers. Un écueil que cet entrepreneur avait pris soin d'éviter en 2007 en se mettant directement en relation avec les cédants potentiels de la ferme qu'il avait repérée. Ce n'est pas l'avis de Mylène Boché-Robinet, avocate spécialisée dans le restructuring au cabinet Clifford-Chance. « Le droit français est très favorable à l'entreprise en difficulté », explique-t-elle. La loi de sauvegarde de juillet 2005 qui encadre la renégociation de la dette de manière amiable et confidentielle ne fait que le renforcer. »

Mais, en cas d'échec de cette phase, la législation offre aussi d'importants avantages à l'acquéreur potentiel. Le principal étant d'éviter de reprendre la dette, ce qui est en revanche obligatoire dans le cadre d'une entreprise *in bonis*, c'est-à-dire en santé satisfaisante. Aussi le nouveau propriétaire ne se trouve-t-il à la tête que d'un parc de machines, brevets, outils qu'il n'aura qu'à continuer à exploiter. Les créanciers seront de leur côté payés par le cédant en fonction du prix de cession. « L'élément force réside dans le fait que l'acquéreur peut choisir les actifs et les contrats qui l'intéressent pour la poursuite de l'activité. Un avantage considérable qui concerne aussi le périmètre social », précise Mylène Boché-Robinet.

Le rôle des salariés

Deuxième point qui n'est pas sans effet : une fois en redressement judiciaire ou en liquidation judiciaire, le prix de l'entreprise est très décoté. En à peine quelques semaines, il aura fondu sous l'effet de la publicité qui sera faite à la procédure. La période de confidentialité s'arrêtant en effet au moment où la procédure amiable n'aboutit pas.

Là commence une période d'enquête approfondie pour évaluer et proposer une offre. « Il faut s'entourer de professionnels de l'audit et, a minima, d'un



Mylène Boché-Robinet, avocate : « Il faut s'entourer de professionnels de l'audit et, a minima, d'un avocat. » [CLIFFORD-CHANCE](#)

avocat », relève Mylène Boché-Robinet. Parce que, à la date limite de dépôt des offres (en général un ou deux mois après l'appel d'offres de l'administrateur judiciaire), l'offre devient irrévocable et intangible à la baisse. La proposition peut seulement être relevée si plusieurs repreneurs se portent candidats. C'est la période durant laquelle le repreneur intéressé doit rencontrer les dirigeants, les salariés, demander des éléments complémentaires pour établir son offre.

« Il est conseillé de présenter soigneusement le projet au comité d'entreprise ou aux représentants des salariés parce que le tribunal les consulte, confie Mylène Boché-Robinet. Même si à la fin c'est le tribunal qui choisit, avoir la faveur des salariés et de l'administrateur judiciaire peut donner à un projet une longueur d'avance sur les concurrents. » En France, trois critères sont retenus par le tribunal pour effectuer son choix : la poursuite de l'activité, le maintien de l'emploi et la possibilité d'apurer le passif par le prix de cession. Une situation équilibrée bien différente de la Grande-Bretagne ou de l'Allemagne, où les créanciers jouent un rôle beaucoup plus important. ■ **D. A.**