

## 3 POINTS CLÉS POUR FORMULER UNE OFFRE À LA BARRE ET LA REMPORTEZ



*par Julie Cittadini,  
avocate associée*



L'évolution de la crise sanitaire étant actuellement incertaine, les entreprises doivent aujourd'hui faire face à de nouveaux défis : comment prévoir la reprise de l'activité sans pouvoir anticiper l'évolution de la crise sanitaire.

En effet, la préparation de la sortie de la crise repose nécessairement sur des analyses prévisionnelles de l'activité, dont la reprise dépend uniquement de l'évolution sanitaire, contrairement à d'autres crises passées.

Dans ce contexte, les cessionnaires éventuels de sociétés cibles en procédures collectives doivent également s'adapter à ces contraintes particulières dans le cadre de la formulation d'une offre de reprise de tout ou partie des actifs d'une société défaillante.

### **Une célérité dans la prise de décision imposée par le calendrier judiciaire**

Les exigences d'une reprise à la barre imposent une prise de décision rapide. Ce processus de reprise est régi par les articles L.642-1 et suivants et R.642-1 et suivants du Code de commerce.

La prise de connaissance de l'information permettant la formulation d'une offre de reprise efficace dépend d'une part, de l'accès à l'information mais aussi de la qualité de cette information - celle-ci résultant dans une large mesure de la qualité de « l'audit » ou de la Data Room mise en place par les organes de la procédure.

Cette étape essentielle de prise de connaissance dans le cadre des offres de reprise diffère sensiblement de celle d'une cession de gré-à-gré, notamment en termes de temporalité. Le candidat potentiel d'une reprise à la barre doit en effet déposer une offre structurée, dont le contenu est encadré par l'article L.642-2 du Code de commerce, dans les délais exigeants du calendrier imparté par le tribunal.

Ce traitement de l'information va également dépendre de la qualité du cessionnaire.

La connaissance du secteur d'activité de la société cible est très différente qu'il s'agisse d'un fonds d'investissement ou d'un industriel, potentiellement concurrent. L'industriel bénéficiera évidemment d'un atout majeur dans le traitement de l'information reçue par sa connaissance de l'environnement.

ronnement opérationnel et économique de la société cible dans le cadre de la formulation de son projet de reprise.

### Une nécessaire connaissance de l'entreprise

Il ne suffit pas de réagir rapidement lors de l'étape préliminaire de formulation de l'offre. Une connaissance profonde et opérationnelle de la société cible s'impose. Celle-ci s'acquiert essentiellement par la rencontre et le dialogue avec le management en place, les organes représentatifs du personnel, s'ils existent, ainsi que les principaux créanciers de la société cible.

Ce dialogue est une étape fondamentale qui permettra notamment d'arrêter et de délimiter le périmètre de l'offre de reprise efficacement, sur les actifs repris mais également sur le périmètre social, étape structurante de la formulation de l'offre.

La connaissance de l'entreprise passe également par une maîtrise des aspects de financement de celle-ci, l'offre de reprise s'inscrivant dans un calendrier judiciaire souvent court cadencé par la trésorerie disponible de la société dé-

faillante, véritable curseur s'imposant au tribunal ainsi qu'aux organes de la procédure.

### Convaincre les différents organes de la procédure

L'offre formulée s'inscrit avant tout dans le cadre d'un projet d'entreprise convaincant, qu'il conviendra d'exposer lors de la formulation de celle-ci. En effet, le tribunal ne retiendra pas nécessairement l'offre désintéressant le plus largement possible le passif de la société défaillante, ni celui proposant un périmètre de préservation des emplois plus large car il est impératif pour le tribunal d'assurer avant tout la reprise d'une activité pérenne en assurant bien sûr la sauvegarde de l'emploi. C'est bien l'esprit des dispositions de l'article L.642-5 du Code de commerce imposant au tribunal de retenir l'offre permettant dans les meilleures conditions d'assurer le plus durablement l'emploi attaché à l'ensemble cédé, le paiement des créanciers et qui présente les meilleures garanties d'exécution. Il convient donc avant tout d'assurer la pérennité du projet dans le temps.

## LPA-CGR avocats : Difficultés des entreprises & Restructurations



LPA-CGR avocats

LPA-CGR avocats est l'un des membres fondateurs de  
TMA France [Turnaround Management Association France]

136, avenue des Champs-Élysées, 75008 Paris - France  
T : +33 (0)1 53 93 30 00 - paris@lpalaw.com - www.lpalaw.com



## Une offre complète en matière transactionnelle et judiciaire

PRÉVENTION DES DIFFICULTÉS  
PROCÉDURES COLLECTIVES  
REPRISES DE SOCIÉTÉS  
ASPECTS SOCIAUX  
RÉORGANISATIONS