

JBE-112d7

Bulletin Joly Entreprises en Difficulté, 01 mai 2015 n° 3, P. 164 - Tous droits réservés

**BJE**

## **112d7 — Le vade-mecum du plan de cession « *prepack* »**

L'ordonnance du 12 mars 2014 permet de préparer en prévention un plan de cession d'une entreprise afin de maintenir tout ou partie de l'activité et des emplois. Cette cession sera mise en œuvre dans le cadre d'une procédure de sauvegarde, de redressement judiciaire ou même de liquidation judiciaire, dans des délais très abrégés. Pour arriver à ce *prepack* cession tout l'art consiste à conjuguer publicité et confidentialité dans le respect de la transparence.

BJE

**par Thierry Montéran**

avocat à la cour

UGGC Avocats

**et Mathieu Mieulle**

avocat à la cour

UGGC Avocats

L'ordonnance du 12 mars 2014<sup>1</sup> applicable depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2014 a introduit une innovation majeure, la préparation en prévention de la cession de tout ou partie des actifs du débiteur mise en œuvre dans le cadre d'une procédure collective, autrement dit le plan de cession pré-établi (ou *prepackaged* pour reprendre l'anglicisme dédié, abrégé en *prepack*).

Majeure car elle traduit une volonté du législateur de mettre en place et de privilégier le traitement en amont des difficultés de l'entreprise à telle enseigne qu'entre la prévention et la liquidation judiciaire, on peut se demander si la procédure de redressement judiciaire n'est pas en voie de disparition.

C'est dire que le plan de cession préparé en prévention est important et qu'il est sans doute promis à un brillant avenir. Cette nouvelle modalité de préparation des plans de cession bouleverse la conception classique de la transmission d'entreprise dans le cadre d'une procédure collective. Il sera ici question d'apprécier ce nouveau *modus operandi* à travers les différentes étapes du plan de cession *prepack*.

## **I – La cession d'entreprise au sens du livre VI du Code de commerce**

### **A – Rappel du dispositif existant**

En sauvegarde, la mise en place des cessions partielles (d'activités) est régie par les dispositions du plan de cession en liquidation judiciaire<sup>2</sup> et suivent l'adoption du plan de sauvegarde.

En redressement judiciaire, les offres de reprise sont régies par le dispositif des articles L. 642-1 et suivants du Code de commerce et peuvent être déposées dès l'ouverture de la procédure<sup>3</sup> avant même que l'administrateur judiciaire ne mette en place un appel d'offres. Cette disposition permet ainsi à l'administrateur judiciaire d'apprécier, dès les premières semaines de la période d'observation, l'intérêt du marché pour l'activité du débiteur et ainsi les opportunités d'une issue en cession en cas d'impossibilité de présenter un plan de redressement.

Dans le cadre de la liquidation judiciaire avec poursuite d'activité, le tribunal a la faculté d'ordonner la poursuite d'activité et de fixer une date de dépôt des offres<sup>4</sup>.

### **B – La nouveauté des textes**

L'ordonnance du 12 mars 2014 a modifié les données temporelles en permettant le dépôt d'une offre de reprise en plan de cession dans le cadre des procédures amiables prévues par le livre VI du Code de commerce (mandat *ad hoc* ou conciliation)<sup>5</sup>. Cette cession sera alors arrêtée et mise en œuvre par un plan de cession dans le cadre d'une procédure collective.

À la différence des procédures collectives susvisées, le mandat *ad hoc* et la conciliation sont par nature confidentiels<sup>6</sup>, ce qui pourrait faire obstacle à l'émission spontanée d'une offre par un tiers qui, n'étant pas informé, n'est pas partie à la procédure amiable ou n'a pas été attiré à celle-ci. Tout l'intérêt de la réforme du 12 mars 2014 a été de permettre la préparation de la cession sans remettre en cause la confidentialité des procédures amiables.

## C – L'intérêt du plan de cession *prepack*

L'ouverture d'une procédure collective, dont il est fait publicité au Kbis, génère une dégradation d'image et de crédit de l'entreprise. Cet effet est amplifié par la durée de la procédure de mise en place du plan de cession.

L'objectif est donc de réduire au maximum la mise en œuvre du plan de cession qui aura été préparé en amont en phase amiable et non, comme traditionnellement, dans le cadre de l'appel d'offres en procédure collective, pendant la période d'observation ou de poursuite d'activité.

□ussi, le plan de cession *prepack* tend à optimiser les offres reçues dans un cadre *in bonis* et à utiliser la procédure collective pour réaliser la cession sans pâtir des effets dégradants d'un appel d'offres pendant la procédure collective, ainsi :

- la cession est préparée sans tension ;
- la cession est contrôlée par un mandataire de justice et le président du tribunal ;
- la cession est réalisée en toute transparence (publicité indispensable) sous le contrôle du tribunal et du parquet ;
- enfin, la cession est réalisée rapidement.

## II – La préparation du *prepack* cession

### A – La mission du mandataire *ad hoc* ou du conciliateur

La première composante du plan de cession *prepack* est la détermination de la mission du mandataire *ad hoc* ou du conciliateur. Si l'offre reçue en mandat *ad hoc* ou en conciliation aura la même finalité (c'est-à-dire être arrêtée par le tribunal), la mise en place de cette mission *spéciale* diffère, que l'on se trouve en mandat *ad hoc* ou en conciliation. Le mandat *ad hoc* se caractérise par sa flexibilité et sa simplicité puisqu'il offre la possibilité de mettre en place la cession dès la désignation du mandataire *ad hoc*. La mission de « cession » en conciliation semble, quant à elle, être plus encadrée.

#### 1 – En mandat *ad hoc* : liberté de la mission

La loi n'arrête aucune mission légale attribuée au mandataire *ad hoc*, ce qui fait sa souplesse.

Selon l'article L. 611-3 du Code de commerce, « le président du tribunal peut, à la demande d'un débiteur, désigner un mandataire *ad hoc* dont il détermine la mission ». La mission du mandataire *ad hoc* est donc librement proposée par l'avocat du débiteur dans sa demande et arrêtée par le président du tribunal dans le cadre de son ordonnance de désignation. □insi, dès la requête en désignation du mandataire *ad hoc*, le débiteur peut prévoir que la mission du mandataire *ad hoc* sera de préparer une cession devant être mise en œuvre dans le cadre d'une procédure collective.

Cette mission n'est pas nécessairement exclusive : elle peut ainsi compléter une mission *classique* de négociation avec les créanciers du débiteur sans que cette mission puisse être considérée comme un passage obligatoire pour la recherche d'un cessionnaire.

En pratique, l'avocat du débiteur a préalablement pris contact avec un mandataire de justice et avec le président du tribunal et la mission fera en général l'objet d'un consensus en amont.

## 2 – En conciliation : une « double-détente » ?

En conciliation, la procédure semble différente car l'ordonnance du 12 mars 2014 prévoit une *double-détente* dans les missions du conciliateur.

Traditionnellement, le conciliateur a pour mission légale « de favoriser la conclusion entre le débiteur et ses principaux créanciers ainsi que, le cas échéant, ses cocontractants habituels, d'un accord amiable destiné à mettre fin aux difficultés de l'entreprise »<sup>7</sup>.

Il peut en outre « présenter toute proposition se rapportant à la sauvegarde de l'entreprise, à la poursuite de l'activité économique et au maintien de l'emploi ».

Sur ce fondement légal, la pratique avait anticipé la réforme et ainsi, de nombreuses cessions avaient été préparées en conciliation.

À ces deux missions, l'ordonnance du 12 mars 2014 a adjoint une nouvelle mission facultative au conciliateur qui « peut être chargé, à la demande du débiteur et après avis des créanciers participants, d'une mission ayant pour objet l'organisation d'une cession partielle ou totale de l'entreprise qui pourrait être mise en œuvre, le cas échéant, dans le cadre d'une procédure ultérieure de sauvegarde, de redressement judiciaire ou de liquidation judiciaire »<sup>8</sup>. La précision du texte qui prévoit un avis des « créanciers participants » laisse penser que cette mission se fait dans un second temps après qu'une première mission de recherche d'accord avec les créanciers participants a été confiée au conciliateur.

La première question que l'on peut se poser est de savoir si, à l'instar du mandat *ad hoc*, cette mission peut néanmoins intervenir dès la désignation du conciliateur.

**La mission *prepack* dans la demande initiale en conciliation.** L'article R. 611-26-2 du Code de commerce précise que cette demande de mission « complémentaire » doit faire l'objet d'une « demande » et donne lieu à une « ordonnance » du président du tribunal qui « détermine ou modifie » la mission du conciliateur.

Si le président modifie la mission du conciliateur, c'est bien qu'une mission première lui a déjà été confiée.

À l'inverse, le choix de l'alternative à la modification : « le président détermine » signifie que cette mission peut être exclusive des deux autres missions et/ou qu'elle peut être prévue dès la première demande qui n'aurait donc plus à être « modifiée ».

Certes, l'article L. 611-7 et l'article R. 611-26-2 mentionnent que la mission de préparation d'un plan de cession est mise en œuvre après avis des « créanciers participants ».

Le « créancier participant » est celui qui, d'une part, a été choisi par le seul débiteur et invité à la table de négociation et, d'autre part, qui a accepté de participer à la négociation.

La question se pose donc de savoir si, à défaut de créancier ayant accepté de participer à la conciliation, la préparation d'un plan de cession, possible sans condition en mandat *ad hoc*, serait en conciliation limitée par une condition supplémentaire de participation des créanciers participants devant donner un avis ?

La plus belle femme du monde ne peut donner ce qu'elle n'a pas. Ainsi en l'absence de créanciers appelés aux négociations, le plan de cession *prepack* en conciliation doit pouvoir être préparé par le conciliateur. Il sera donc nécessaire de préciser au moment de la demande de mission que le débiteur n'a pas de créanciers identifiés susceptibles d'être attirés à la conciliation ou bien que les créanciers approchés ont décliné leur participation. Dans ce cas, la mission *prepack* sera *de facto* exclusive à toute autre mission puisque la finalité de la procédure sera uniquement la préparation de la cession, un accord n'étant pas envisageable faute de créanciers participants.

La demande en conciliation pourra donc être la même que la demande en mandat *ad hoc*.

**La forme de la demande complémentaire.** Le décret ne précise pas la forme de cette « demande » mais le parallélisme des formes conduit à considérer que le président du tribunal doit être saisi par voie de requête du débiteur, logiquement accompagnée d'un rapport du conciliateur.

L'article R. 611-26-2 prévoit que trois éléments doivent être joints à cette demande :

- l'accord du conciliateur pour prendre en charge la mission ;

- l'accord du débiteur sur les conditions de la rémunération du conciliateur pour la nouvelle mission : un tel accord est semblable à toutes les demandes de désignation en matière de prévention ;
- « la demande d'avis adressée aux créanciers participants, qui reproduit les dispositions du premier alinéa de l'article L. 611-7 et du I de l'article L. 642-2 et sur laquelle chaque créancier a mentionné son avis ou, à défaut, un document justificatif de la demande d'avis » : le décret ne précise pas qui, du débiteur ou du conciliateur, doit adresser les demandes d'avis. À notre sens, les deux le peuvent. Il convient de relever que seules les demandes d'avis sont nécessaires et non pas les *accords* des créanciers ou même leur avis. Il s'agira donc seulement de justifier de la demande d'avis des créanciers sur la mise en place du projet de cession. Les avis négatifs ne sont pas sanctionnés par la loi mais pourraient être pris en compte par le président lors de la demande de mission de cession.

Une fois ces trois éléments réunis, le président pourra accepter de confier au conciliateur la mission complémentaire de préparer un plan de cession *prepack*.

### 3 – Qui peut proposer la mission *prepack* du conciliateur ?

L'initiative de la demande de la nouvelle mission est réservée au débiteur et ne peut pas émaner du conciliateur ou d'un créancier puisque la conciliation est à la seule initiative du débiteur qui ne doit pas *perdre la main* pendant cette procédure. Il peut d'ailleurs y mettre fin à tout moment<sup>9</sup>. Un créancier ne peut donc lui imposer cette mission.

Cette mission doit donc être demandée par le débiteur, ou plus précisément par son représentant légal. Si la demande de mission est attitrée au dirigeant par le livre VI du Code de commerce, ce dernier devra néanmoins respecter les règles de gouvernance légales ou statutaires régissant la personne morale. En effet, la mission *prepack* porte *in fine* sur la cession du fonds de commerce de l'entreprise ou bien de l'un de ses fonds de commerce si plusieurs activités sont exploitées par le débiteur. □insi, on peut se demander si le dirigeant devra obtenir l'accord d'un organe de gouvernance avant de pouvoir solliciter la demande de mission *prepack*.

La mission confiée au mandataire de justice reste à ce niveau un projet. La mise en œuvre de ce projet se fera soit pendant la conciliation, soit dans le cadre d'une procédure collective. En conciliation ou mandat, le droit commun s'appliquera.

La loi<sup>10</sup> prévoit que le dirigeant est, vis-à-vis des tiers, investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la société, sous réserve des pouvoirs que la loi attribue expressément aux associés.

La Cour de cassation a retenu qu'un gérant, dans le cas d'une S□RL, pouvait seul consentir une promesse de cession du fonds de commerce de la société sans accord préalable des associés de la S□RL, sous la réserve que cette opération n'entraîne pas une modification des statuts<sup>11</sup>. Pour la Cour de cassation, le dirigeant est ainsi habilité à agir seul puisque la loi n'attribue pas aux associés le pouvoir de décider la cession du fonds de commerce. Néanmoins, l'opération ne peut pas entraîner une modification des statuts, relevant de la compétence de l'assemblée générale, à savoir une modification de l'objet social. Il conviendra donc de se référer aux statuts de la société pour apprécier la répartition des compétences entre les associés et le dirigeant.

Dans tous les cas, une violation des règles de gouvernance ne pourra pas entraîner une remise en cause de la cession *prepack* puisque cette dernière est appelée à être mise en œuvre par le tribunal dans le cadre des règles d'ordre public du livre VI du Code de commerce.

### 4 – Les conséquences d'une mission *prepack* en conciliation

La mission *prepack* peut être soit directe, soit complémentaire de la première mission du conciliateur. Ce dernier pourra donc continuer à négocier avec les créanciers la conclusion d'un accord et, en parallèle, préparer une cession.

Néanmoins, la mise en œuvre d'une cession complémentaire en *prepack* présuppose l'échec relatif de la conciliation lorsqu'elle implique l'ouverture d'une procédure collective pour réaliser la cession (sauvegarde, redressement judiciaire ou liquidation judiciaire). À l'inverse, mise en œuvre selon les règles du droit commun pendant la mesure de prévention (et hors processus de *prepack*), une cession sera alors une composante ou une conséquence de l'accord qui pourra, le cas échéant, être constaté ou homologué.

La cession d'une activité en phase amiable et en dehors de l'ouverture d'une procédure collective intervient donc sous le régime du droit commun pour lequel une mission *prepack* n'est pas nécessaire.

Il n'est guère envisageable qu'un accord de conciliation (*stricto sensu*) prévoie un plan de cession totale ou partielle *prepack* concernant un même débiteur, car une telle offre partielle nécessitera – pour sa mise en œuvre – l'ouverture d'une procédure collective et ainsi la résolution de l'accord de conciliation.

Pour contourner cette problématique et permettre la mise en œuvre d'une offre *prepack* de cession partielle en sauvegarde, ou sauvegarde (financière ou non) accélérée, ou redressement judiciaire, les créanciers (membres des futurs comités de la procédure collective) pourront signer entre eux un accord les engageant à voter le plan de sauvegarde ou de redressement incluant la mise en œuvre du plan de cession partielle *prepack*. Mais cet accord entre les créanciers ne pourra être (*stricto sensu*) un accord de conciliation puisqu'un tel accord sera, par l'effet de la loi, résolu par l'ouverture de la procédure.

La célérité du *prepack* cession se conjugue également parfaitement avec la sauvegarde accélérée (financière ou non) qui permet une solution rapide préservant mieux les intérêts dont la procédure collective est le réceptacle.

Dans le cadre d'un groupe de sociétés (faisant chacune l'objet d'une procédure amiable), il pourrait être envisagé que l'accord de conciliation (concernant par exemple la société mère) puisse être conditionné (en tout ou partie) à l'adoption de plan(s) de cession *prepack* de certaines filiales (peu importe le repreneur et selon une fourchette de prix arrêtée). Ici, le conciliateur (commun aux sociétés du groupe) pourra alors préparer des cessions parallèles à un accord de conciliation (mais concernant des personnes morales distinctes).

## 5 – La désignation du mandataire *ad hoc* / conciliateur dans la future procédure collective

La réforme ne prévoit pas expressément que le mandataire *ad hoc* / conciliateur ayant une mission *prepack* sera automatiquement désigné administrateur judiciaire ou mandataire judiciaire dans le cadre de la procédure collective appelée à permettre la réalisation du plan de cession (à la différence de ce qui est prévu en matière de sauvegarde accélérée<sup>12</sup> ou de sauvegarde financière accélérée).

En sauvegarde, le débiteur peut proposer la désignation d'un administrateur judiciaire<sup>13</sup>, cependant qu'en redressement judiciaire, le tribunal sollicitera ses observations sur la désignation de l'administrateur judiciaire<sup>14</sup>. Depuis l'ordonnance du 12 mars 2014, le ministère public peut – dans le cadre du redressement judiciaire – proposer la désignation d'un administrateur judiciaire ou d'un mandataire judiciaire en particulier<sup>15</sup>, faculté dont il dispose également – avant même la réforme – en liquidation judiciaire<sup>16</sup> pour proposer le nom du liquidateur. Il est logique que le mandataire *ad hoc* / conciliateur qui a préparé et reçu la ou les offre(s) *prepack* soit désigné administrateur judiciaire ou mandataire judiciaire dans le cadre de la procédure collective durant laquelle le plan de cession sera mis en œuvre.

C'est au nom de cette continuité de mission de prévention en procédure collective qu'il n'aura pas la possibilité de cumuler les honoraires concernant la préparation et la mise en œuvre de la cession<sup>17</sup> (v. *infra*). En effet, cela permettra d'assurer une continuité naturelle entre la phase de préparation de la cession et sa mise en œuvre effective. Le tribunal aura donc tout intérêt à maintenir la personne désignée en tant que mandataire *ad hoc* ou conciliateur. C'est d'ailleurs l'esprit de la réforme puisqu'elle adapte le statut du mandataire/liquidateur<sup>18</sup> en prévoyant que ce dernier pourra être désigné mandataire judiciaire ou liquidateur dans la continuité d'une mission de cession *prepack* dont il aurait eu la charge. En pratique, il sera entendu en Chambre du conseil à l'ouverture de la procédure (v. *infra*).

## B – Les honoraires découlant de la mission de préparation de la cession en procédure amiable

Lorsque cette mission n'a pas été prévue dans l'ordonnance initiale, la demande de modification de la mission du mandataire *ad hoc* ou du conciliateur doit faire l'objet d'une nouvelle ordonnance.

Comme pour tout mandat ou conciliation, la proposition d'honoraires du mandataire doit être acceptée par le débiteur et soumise au président du tribunal. L'article R. 611-51 du Code de commerce prévoit que les conditions de rémunération ne sont fixées par le président qu'après avis du ministère public. Cet article R. 611-51 impose donc l'avis du ministère public également pour la rémunération du mandataire *ad hoc* dès lors que sa mission portera sur la préparation de la cession, ce qui n'est pas le cas pour toute autre mission. La proposition d'honoraires sur la mission complémentaire est donc soumise au ministère public pour simple avis. L'article R. 611-51 ne pose pas de délai de réponse du ministère public<sup>19</sup>. Le parallélisme des formes suppose que le délai de 48 heures est requis.

Par la suite, la rémunération est arrêtée « à l'issue de cette mission ». Le décret ne précise pas le critère objectif caractérisant l'issue de la mission. S'agira-t-il de la réception des offres, de l'ouverture de la procédure collective ou de l'arrêté du plan de cession *prepack* ? Puisque la mission porte sur la « préparation » du plan de cession, on pourrait retenir que l'aboutissement de la mission se matérialise par la réception des offres et leur existence à la date de l'ouverture de la procédure collective devant permettre leur mise en œuvre.

L'article R. 611-51 précise également : « Lorsque la cession préparée dans le cadre de la conciliation est mise en œuvre après ouverture d'une procédure de sauvegarde, redressement judiciaire ou liquidation judiciaire par la même personne en exécution du mandat de justice qui lui a été confié par la juridiction qui a ouvert cette procédure collective, la rémunération n'est due qu'au titre de ce dernier mandat ». Le texte ne vise donc expressément que le cas du conciliateur et non pas celui du mandataire *ad hoc*. Ce dernier pourrait-il cumuler la rémunération due au titre de sa mission en mandat *ad hoc*, puis celle en qualité d'administrateur judiciaire ou de mandataire judiciaire dans le cadre du plan de cession ? Nous ne le pensons pas et sans aller plus loin dans le commentaire, cela nous semble n'être ni l'esprit de la loi ni le sens de l'histoire.

Pour autant, on peut s'interroger sur l'intérêt d'une convention d'honoraires spécifique en *prepack* cession... qui n'a pas vocation à s'appliquer au fait de la neutralisation des honoraires de la mission *prepack* au regard des dispositions susvisées. Ce pourrait être le cas d'un administrateur judiciaire nommé en conciliation alors que la cession serait mise en œuvre en liquidation judiciaire avec poursuite d'activité sans nomination d'administrateur judiciaire. Le texte nous amène donc à penser que les honoraires de la mission *prepack* ne seront versés que dans l'hypothèse où le mandataire *ad hoc* / conciliateur en charge de la mission *prepack* ne serait pas désigné comme administrateur ou mandataire judiciaire dans le cadre de la procédure subséquente... ou que la préparation de la cession a été un échec ou encore, que le débiteur y a finalement renoncé !

## C – La publicité de l'appel d'offres

Toute personne qui est appelée à la procédure de conciliation ou de mandat *ad hoc*... est tenue à la confidentialité<sup>20</sup>. Si publicité et confidentialité sont par nature antinomiques, la publicité reste garante de la transparence, de la régularité et de la crédibilité de l'opération. C'est pourquoi le législateur a dû trouver un moyen de préserver la confidentialité de la procédure amiable (mandat *ad hoc* ou conciliation) tout en garantissant une mise en concurrence des éventuels intéressés pour l'acquisition des actifs du débiteur sous le contrôle du parquet et du tribunal.

En matière de plan de cession *classique*, l'appel d'offres (en liquidation judiciaire<sup>21</sup> comme en redressement<sup>22</sup>) doit faire l'objet d'une publication sur internet à la diligence des organes de la procédure, mais également d'une annonce par voie de presse dans les conditions déterminées par le juge-commissaire. Il y a donc ici un contrôle préalable du juge-commissaire sur l'étendue de la publicité qui devra être faite, lequel devrait le mentionner dans le rapport qu'il doit faire au tribunal dans le cadre de l'arrêté du plan.

Dans le cas du plan de cession *prepack*, les démarches sont nécessairement différentes. Faute de procédure collective ouverte, aucun juge-commissaire n'est désigné et ne pourra déterminer la portée de la publicité. Il aurait pu être envisagé que le président du tribunal puisse déterminer ou contrôler les conditions de l'appel d'offres mais cela reviendrait à alourdir la préparation de la cession et donc nécessairement à augmenter la durée de sa mise en place. En pratique, il s'assurera de l'existence de cette publication, par exemple à travers le rapport d'étape du mandataire *ad hoc* ou conciliateur sur l'avancé de la procédure. Il n'y a donc pas de contrôle *a priori* des conditions de la publicité dans le cadre du plan de cession *prepack*.

Cependant, le dernier alinéa de l'article R. 642-40, issu du décret du 30 juin 2014, a posé un critère de « *publicité suffisante de la préparation de la cession* », cette publicité suffisante étant assise sur les deux composantes que sont « *la nature de l'activité du débiteur* » et les « *démarches effectuées par le mandataire ad hoc ou le conciliateur* ».

Il ressort de cette disposition deux points intéressants :

- le caractère suffisant de la publicité sera apprécié *a posteriori* par le tribunal sans que le texte ne précise si cette appréciation doit se faire lors de l'audience d'ouverture ou à celle d'examen des offres ;
- le mandataire désigné a une liberté dans les modalités de la publicité qu'il entend engager, mais il devra assurer une « *publicité suffisante* » et en justifier.

À la différence du plan de cession traditionnel où l'administrateur judiciaire peut se limiter à attendre les offres après la publication d'une annonce et l'établissement d'une *data room*, le décret prévoit – en matière de plan de cession *prepack* – que le mandataire *ad hoc* (ou le conciliateur) doit avoir un rôle actif dans la recherche des éventuels candidats. En ce sens, le décret vise les « démarches effectuées par le mandataire ad hoc ou le conciliateur » qui pourront se matérialiser par des prises de contact ou des tentatives avec des candidats, en parallèle de publicités par voie de presse ou via internet. L'exercice est périlleux pour le mandataire *ad hoc* / conciliateur qui doit mettre en œuvre les diligences nécessaires à une « publicité suffisante » sans rompre la confidentialité de la procédure. Les diligences du mandataire se feront donc pendant la période de prévention sous le strict contrôle (et *a priori*) du débiteur, sauf à voir sa responsabilité engagée comme l'ont relevé deux auteurs<sup>23</sup>.

Il pèse donc sur ce mandataire une obligation particulière de loyauté car du respect de cette obligation dépend la crédibilité même du *prepack* cession dont sont également en charge le président du tribunal, qui le nomme, et le ministère public. Le nombre de marques d'intérêt adressées au mandataire *ad hoc* ou au conciliateur entrera en ligne de compte pour apprécier le caractère *suffisant* ou non de la publicité. L'objectif de la loi est donc de prévenir toute cession de connivence qui serait organisée dans l'ombre d'une procédure confidentielle et qui priverait les salariés et les créanciers de l'entreprise d'autres offres éventuellement plus intéressantes en termes de maintien de l'emploi et de prix de cession, sans oublier la nécessaire rapidité de cette démarche.

Le *prepack* cession n'est qu'une modalité de préparation du plan de cession. Ce dernier – qui sera arrêté par le tribunal – devra nécessairement répondre aux critères posés par l'alinéa premier de l'article L. 642-1 du Code de commerce<sup>24</sup>.

## D – Information des salariés

### 1 – Application de la loi Hamon

La loi du 31 juillet 2014 dite *Hamon*<sup>25</sup> impose une information aux salariés sur la cession de l'entreprise à intervenir et leur offre la possibilité de présenter une offre<sup>26</sup>. Néanmoins, cette loi écarte l'application de cette obligation « aux entreprises faisant l'objet d'une procédure de conciliation, de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaires régie par le livre VI »<sup>27</sup>. Aussi, une offre reçue dans le cadre d'une conciliation ne sera pas soumise au régime de la loi *Hamon*.

Mais qu'en sera-t-il pour une offre reçue en mandat *ad hoc*? À notre sens, dès lors que l'offre sera arrêtée dans le cadre de la procédure collective à intervenir, elle ne devrait pas non plus y être soumise. En revanche, si l'offre reçue en mandat *ad hoc* a vocation à être passée *in bonis*, hors l'ouverture d'une procédure collective, les dispositions de la loi précitée devront s'appliquer, sauf si cette cession *in bonis* intervient dans le cadre d'une conciliation ouverte après le mandat *ad hoc*.

### 2 – Information des salariés au sens du droit commun du Code du travail

Si les dispositions de la loi *Hamon* semblent ne pas devoir s'appliquer, le droit commun du Code du travail s'impose au chef d'entreprise sans dérogation en phase amiable (mandat *ad hoc* ou conciliation). Aussi, dès lors que la mise en œuvre de la mission *prepack* peut tendre à une cession totale ou partielle de l'entreprise, l'employeur devra respecter les obligations légales d'information et de consultation des institutions représentatives du personnel.

L'article L. 2323-19 du Code du travail impose à l'employeur d'informer et de consulter le comité d'entreprise sur les « modifications de l'organisation économique ou juridique de l'entreprise, notamment en cas de fusion, de cession, de modification importante des structures de production de l'entreprise, ainsi que lors de l'acquisition ou de la cession de filiales au sens de l'article L. 233-1 du Code de commerce ».

L'article L. 2323-44 du Code du travail impose également une information et une consultation du comité d'entreprise « avant le dépôt au greffe d'une demande d'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire ou de liquidation judiciaire ». Ce texte ne prévoit pas d'information/consultation en amont du dépôt de la demande d'ouverture d'une procédure de sauvegarde.

La mission *prepack* pourrait donc nécessiter, au regard du droit commun du Code du travail, la mise en œuvre de ces informations/consultations qui dépassent donc les obligations spécifiques d'informations prévues par la loi dans le cadre de la conciliation et en particulier en cas d'homologation de l'accord<sup>28</sup>.

## III – La mise en œuvre du plan de cession *prepack*

### A – L'offre présentée au tribunal

Dès l'ouverture de la procédure de sauvegarde, redressement judiciaire ou liquidation judiciaire, l'offre reçue en mandat *ad hoc* ou en conciliation est soumise aux autres règles de l'offre de plan de cession classique. Elle lie son auteur jusqu'à la décision du tribunal<sup>29</sup> et peut être améliorée jusqu'à deux jours ouvrés avant l'audience<sup>30</sup>. La réforme n'impose aucun formalisme supplémentaire à l'offre classique du plan de cession. Celle-ci doit répondre aux conditions de forme posées par l'article L. 642-2 II du Code de commerce<sup>31</sup>, c'est-à-dire :

- désignation précise des biens, des droits et des contrats inclus dans l'offre ;
- prévisions d'activité et de financement ;
- prix offert, modalités de règlement, qualité des apporteurs de capitaux et, le cas échéant, de leurs garants. Si l'offre propose un recours à l'emprunt, elle doit en préciser les conditions, en particulier de durée ;
- date de réalisation de la cession ;
- niveau et perspectives d'emploi justifiés par l'activité considérée ;
- garanties souscrites en vue d'assurer l'exécution de l'offre ;
- prévisions de cession d'actifs au cours des deux années suivant la cession ;
- durée de chacun des engagements pris par l'auteur de l'offre.

Sur le fond, l'offre ne pourra être adoptée que si elle répond aux conditions de maintien et pérennité de l'activité et des emplois, outre l'apurement du passif<sup>32</sup>.

D'un point de vue pratique, l'offre qui est déposée dans le cadre d'une procédure amiable devra nécessairement (et *minim*) être conditionnée à l'ouverture de la procédure collective dans le cadre de laquelle la cession devra intervenir. À défaut, le pollicitant serait tenu par une offre (de droit commun).

### B – Le calendrier de la procédure collective et l'adoption de l'offre

L'objectif premier du nouveau dispositif entourant le *prepack cession* est de réduire au mieux les délais d'adoption du plan de cession afin de préserver la valeur de l'entreprise sur son marché.

En matière de liquidation judiciaire, seul le tribunal est compétent pour fixer la date de limite de dépôt des offres<sup>33</sup>.

Dans le cadre du redressement judiciaire, il appartient à l'administrateur judiciaire de fixer la date de dépôt des offres, voire de la proroger<sup>34</sup>.

Il sera ci-après étudié les particularités pour la mise en place du plan de cession *prepack*, en liquidation judiciaire, en redressement judiciaire ou encore en sauvegarde.

#### 1 – Calendrier dans le cadre d'une liquidation judiciaire

**Fixation de l'audience d'examen des offres.** Avant l'ordonnance du 12 mars 2014, l'alinéa 2 de l'article L. 642-2 prévoyait que le tribunal pouvait renoncer à fixer un délai de date limite de dépôts des offres si les offres reçues pendant le redressement judiciaire (ayant précédé la liquidation judiciaire) répondaient aux conditions du II de l'article L. 642-2<sup>35</sup> et étaient satisfaisantes (au regard des objectifs légaux du plan de cession<sup>36</sup>). L'ordonnance du 12 mars 2014, modifiant l'alinéa 2 de l'article L. 642-2, a étendu cette faculté en considération des offres reçues dans le cadre du mandat *ad hoc* ou de la conciliation. Ainsi, le tribunal peut donc renoncer à ouvrir une phase d'appel d'offres si les offres *prepack* répondent aux conditions de forme du II de l'article L. 642-2 et « *sont satisfaisantes* ».

Dans cette hypothèse, le tribunal doit alors fixer, dès l'ouverture de la liquidation, la date d'audience à laquelle les offres seront examinées, conformément à l'alinéa 3 de l'article R. 642-1 issu de la dernière ordonnance. Aucune date limite de dépôt des offres ne sera donc fixée.



Dans l'intervalle entre l'ouverture de la liquidation judiciaire et l'audience d'examen des offres, le liquidateur (ou l'administrateur désigné) ne sera pas exonéré de remettre son rapport en application de l'article R. 642-4 visant à présenter au tribunal les offres et à vérifier la qualité de tiers de l'offrant.

Comment le tribunal, au jour de l'audience d'ouverture, peut-il apprécier le caractère « satisfaisant » des offres reçues en phase amiable et leur régularité formelle (critères permettant de passer outre l'appel d'offres) alors que le rapport du liquidateur (ou de l'administrateur désigné) ne pourra être remis qu'après l'ouverture de la liquidation ? La réponse à cette question semble évidente : le tribunal se prononcera au vu du rapport du mandataire *ad hoc* ou du conciliateur lors de l'audience d'ouverture. D'ailleurs, la réforme aurait certes pu prévoir que le mandataire *ad hoc* / conciliateur fasse rapport au tribunal ou soit entendu par ce dernier lors de l'audience d'ouverture. Le tribunal ne serait pleinement informé sur le contenu et la régularité des offres que par le rapport du mandataire et pourra donc décider de renoncer à l'ouverture d'un appel d'offres et fixer la date d'examen de l'offre. La solution s'impose d'elle-même et le tribunal entend le mandataire ou le conciliateur en chambre du conseil lors de l'ouverture<sup>37</sup>.

Qu'en est-il si le tribunal estime que la publicité ou l'offre sont insuffisantes ? Dans cette hypothèse, il pourra renvoyer à une date qu'il fixera, dont on peut penser qu'elle sera plus lointaine mais quand même relativement proche (1 à 3 mois) mais alors, il devra fixer une date limite de dépôt des offres sans que cette précision ne remette en question la ou les offre(s) *prepack* reçue(s) en mandat *ad hoc* ou en conciliation.

**Quels délais de convocation ?** Le tribunal devra fixer une date d'audience d'examen des offres en adéquation avec le délai (incompressible) de 15 jours<sup>38</sup> de convocation des cocontractants dont le contrat est susceptible d'être transféré en application de l'article L. 642-7 du Code de commerce.

La date d'audience devra également permettre à l'administrateur ou au liquidateur de remettre son rapport sur les offres, ce qui enclenchera *de facto* la convocation des cocontractants<sup>39</sup>.

En pratique, le délai minimum semble être de 3 à 4 semaines, soit 1 semaine pour le dépôt du rapport du mandataire de justice, plus 15 jours pour les convocations. On aurait pu imaginer qu'un rapport du mandataire *ad hoc* / conciliateur, au moment du jugement d'ouverture, vise expressément les cocontractants devant être convoqués en vue de l'arrêté du plan de cession ou que le législateur puisse réduire les délais de convocation de 15 à 8 jours pour les besoins du plan de cession *prepack*.

Néanmoins, il faut garder à l'esprit le traitement procédural des éventuelles offres concurrentes à l'offre *prepack*. En effet, si la réforme offre un nouveau moyen de préparer les plans de cession en phase amiable, elle ne prévoit aucune exclusivité à l'offre *prepack* et d'autres offres peuvent intervenir à compter de l'ouverture de la procédure. L'alinéa 3 de l'article R. 642-1 prévoit que lorsque le tribunal fixe directement la date d'audience d'examen, « d'autres offres de reprise peuvent parvenir au liquidateur ou à l'administrateur, s'il en a été désigné, au plus tard huit jours avant cette date ».

Cette disposition réglementaire est intéressante à plusieurs égards :

- tout d'abord car elle consacre implicitement l'existence d'un appel d'offres avec une date limite de dépôt à J-8 de la date d'audience alors même qu'aucune publicité n'est engagée dans le cadre de la liquidation puisque le tribunal n'a pas fixé de date limite de dépôt en considération de l'existence des offres *prepack* ;
- d'autre part, comment l'offre reçue jusqu'à 8 jours avant l'audience peut-elle être examinée par le tribunal si les cocontractants visés par cette nouvelle offre ne pourront matériellement pas être convoqués par le greffier dans le délai de 15 jours imposé par l'article R. 642-7 du Code de commerce ? La question reste en suspens... Ne faut-il pas alors convoquer tous les cocontractants pour anticiper une éventuelle offre supplémentaire ?
- enfin, le liquidateur (ou l'administrateur) n'est pas exonéré dans le cadre du *prepack* cession de déposer les offres au greffe comme lui impose le IV de l'article L. 642-2 du Code de commerce. La loi n'impose pas de délai particulier pour ce dépôt au greffe. Néanmoins l'esprit de la loi est bien que les offres soient déposées dans le meilleur délai afin de garantir une transparence du plan de cession. Dans le cas du *prepack*, les candidats, absents en phase de prévention, qui viendraient à déposer des offres avant le 8<sup>e</sup> jour précédant l'audience, pourront ainsi prendre connaissance au greffe du tribunal des offres reçues en mandat *ad hoc* ou en conciliation.

Aussi, et pour répondre et anticiper le dépôt d'éventuelles offres dans le délai de 8 jours précédant la date d'audience, il serait sage de convoquer l'ensemble des cocontractants du débiteur dont le contrat serait susceptible d'être transféré en application de l'article L. 642-7 du Code de commerce.

Cette précaution sera nécessaire sauf à ce que le tribunal décide d'arrêter une offre et de transférer des contrats sans que les cocontractants concernés n'aient été régulièrement convoqués. À défaut, le risque (minime) d'un appel partiel du jugement par le ou les cocontractant(s) existe. Il faudra cependant que l'appelant justifie de l'existence d'un grief particulier<sup>40</sup> né du non-respect de l'article R. 642-7 et de la violation de l'article R. 642-7, ce qui pourrait remettre en cause l'économie de la reprise pour le cessionnaire en cas de non transfert d'un contrat essentiel.

Enfin, si l'offre reçue quelques jours avant l'audience hors du délai de 8 jours est « irrecevable » mais sérieuse, rien n'empêche le tribunal de renvoyer à une date ultérieure pour examiner les deux offres.

## 2 – Calendrier dans le cadre du redressement judiciaire

En matière de redressement judiciaire, l'article L. 631-22 dispose que le 1° de l'article L. 642-2<sup>41</sup> du Code de commerce n'est pas applicable<sup>42</sup>. En effet, cette disposition (propre à la liquidation) ne vise que les offres reçues en redressement (et en mandat *ad hoc* ou conciliation depuis la réforme) mais arrêtées en liquidation judiciaire. En redressement judiciaire, le tribunal ne peut donc pas, lors de l'audience d'ouverture, ouvrir un appel d'offres car la mise en place du plan de cession est à l'initiative de l'administrateur judiciaire tant pour la date limite de dépôt des offres<sup>43</sup> que pour celle d'examen et l'arrêt des offres par le tribunal<sup>44</sup>. À ce stade, il ressort donc que l'administrateur peut décider de ne pas ouvrir de nouvel appel d'offres dès lors qu'il a reçu des offres *satisfaisantes* en qualité de mandataire *ad hoc* ou de conciliateur.

Observation : le 1° de l'article L. 642-2 prévoit que « l'avis du ministère public est recueilli lorsque l'offre a été reçue par le mandataire *ad hoc* ou le conciliateur ». Or, dès lors que cette disposition n'est pas applicable au redressement judiciaire, faut-il comprendre que le plan de cession *prepack* peut être arrêté en redressement judiciaire sans l'avis du ministère public ? À notre avis, il s'agit là d'une simple erreur de plume de la réforme et l'avis du ministère public, également gardien de la régularité des opérations, devra être recueilli.

Le tribunal peut-il fixer la date d'audience d'examen des offres dès le jugement d'ouverture ? L'article R. 631-9 du Code de commerce prévoit que le délai entre la réception de l'offre par l'administrateur et la date d'audience d'examen est de 15 jours minimum. Ce délai correspond au délai de convocation des cocontractants. Ce délai peut être réduit par un accord unanime du débiteur, du représentant des salariés, du mandataire judiciaire et des contrôleurs. Cette réduction dérogatoire ne vise pas les cocontractants qui doivent néanmoins être convoqués dans un délai de 15 jours également. Dès lors que l'administrateur judiciaire n'a pas ouvert d'appel d'offres, il peut être retenu que le délai de 15 jours de l'article R. 631-9 du Code de commerce ne s'applique pas dans le cadre d'un plan de cession *prepack*. La date d'audience sera alors déclenchée par le dépôt du rapport de l'administrateur judiciaire sollicitant du tribunal l'arrêt du plan de cession.

Néanmoins, une analyse de l'arborescence des textes entre le redressement et la liquidation judiciaire amène à s'interroger sur l'auteur de la fixation de la date d'examen des offres. En effet, la neutralisation du 1° de l'article L. 642-2 du Code de commerce en redressement judiciaire n'est pas sans incidence dans le cadre d'un plan de cession *prepack*.

L'article R. 642-1 est applicable au redressement judiciaire sans dérogation<sup>45</sup>. Or, cet article R. 642-1, en son alinéa 3 issu de l'ordonnance du 12 mars 2014, prévoit que « lorsque le tribunal décide de ne pas faire application du premier alinéa de l'article L. 642-2, il fixe la date d'audience d'examen des offres ; d'autres offres de reprise peuvent parvenir au liquidateur ou à l'administrateur, s'il en a été désigné, au plus tard huit jours avant cette date ». L'alinéa 3 de l'article R. 642-1 est-il applicable au redressement judiciaire ? Le tribunal peut-il, sur ce fondement, fixer la date d'audience d'examen des offres *prepack* lors de l'audience d'ouverture du redressement judiciaire ?

Deux analyses peuvent être envisagées.

**Première analyse : application restreinte de l'article R. 642-1 et fixation de la date à l'initiative des diligences de l'administrateur judiciaire.** L'article R. 642-1, applicable au redressement judiciaire, renvoie expressément au 1° de l'article L. 642-2, qui n'est pas applicable au redressement. Comment, dans ces conditions, le tribunal pourrait-il, en redressement judiciaire, appliquer l'article R. 642-1 et fixer la date d'audience ?

Une application restreinte du texte pourrait amener à répondre par la négative. La date d'audience serait fixée par le greffier sur la base du rapport de l'administrateur sollicitant l'arrêt du plan de cession.

Dans ces conditions, l'administrateur judiciaire devra faire preuve de la plus grande diligence (auprès du greffier) dans le dépôt de son rapport pour obtenir une date d'audience la plus proche possible.

Autre conséquence de la non-application éventuelle de l'alinéa 3 de l'article R. 642-1 en redressement judiciaire : ce ne serait pas la seule fixation de la date d'audience par le tribunal qui succomberait mais également la disposition prévoyant que « d'autres offres de reprise peuvent parvenir au liquidateur ou à l'administrateur, s'il en a été désigné, au plus tard huit jours avant cette date » (car elle est incluse dans la phrase de R. 642-1 qui porte à interprétation).

Cette analyse, qui excluait le dépôt d'autres offres, nous semble contraire à l'application du texte.

**Deuxième analyse : application pleine et entière de R. 642-1 et fixation de la date d'audience d'examen par le tribunal.** En redressement judiciaire, le tribunal ne *peut* pas faire application du premier alinéa de l'article L. 642-2 et donc fixer le délai des offres, puisque l'ensemble du 1° de cet article n'est pas applicable au redressement judiciaire<sup>46</sup>. Il ne s'agit donc pas d'une faculté (comme en liquidation), mais d'une impossibilité (absence de pouvoir du tribunal). Aussi, on peut donc considérer que puisque le tribunal ne fait pas (et ne peut pas faire) application du premier alinéa de l'article L. 642-2, la condition première de l'article R. 642-1 (« lorsque le tribunal décide de ne pas faire application du premier alinéa de l'article L. 642-2 ») est remplie ou ne s'applique pas. Ainsi, le tribunal fixera la date d'audience d'examen des offres dès le jugement d'ouverture du redressement judiciaire. Cette date d'audience devra néanmoins respecter les impératifs procédurux, et notamment les délais (vus ci-avant dans le cadre de la liquidation judiciaire).

Cette même analyse, qui valide l'application de l'article R. 642-1 au redressement judiciaire, permet à l'administrateur judiciaire de recevoir des offres jusqu'à 8 jours avant la date d'audience fixée par le tribunal et c'est bien l'esprit de la loi. L'arrêté du plan de cession ne sera donc pas déclenché par le rapport de l'administrateur judiciaire présentant et analysant les offres reçues<sup>47</sup>, mais par une fixation en amont par le tribunal. Pour autant, l'administrateur devra déposer ce rapport pour permettre la convocation des cocontractants.

Cette seconde analyse nous semble répondre à l'esprit de la réforme.

### **3 – Calendrier et mise en œuvre en sauvegarde □ sauvegarde accélérée et sauvegarde financière accélérée**

En matière de sauvegarde, la loi prévoit seulement que le plan de sauvegarde peut intégrer des cessions partielles présentées par des tiers<sup>48</sup>. Dès lors que le plan de sauvegarde est proposé par le débiteur avec l'assistance de l'administrateur judiciaire<sup>49</sup>, la procédure d'appel d'offres doit se faire à l'initiative du débiteur<sup>50</sup> en respectant les dispositions du plan de cession visées dans la partie relative à la liquidation judiciaire<sup>51</sup>.

Dans tous les cas, en sauvegarde, les offres ne peuvent être que partielles et complémentaires à un plan de sauvegarde. C'est donc le régime et le calendrier procédural du plan de sauvegarde (avec ou sans comités) qui régleront l'adoption de ces cessions partielles.

Il en sera de même en matière de sauvegarde accélérée ou de sauvegarde financière accélérée puisque la loi renvoie au régime du plan classique du plan de sauvegarde<sup>52</sup>. Si un plan de cession partielle *prepack* n'est pas envisageable dans le cadre d'un accord de conciliation pour un même débiteur (v. *supra*), un tel plan de cession partielle pourrait être mis en œuvre dans le cadre d'une sauvegarde accélérée ou d'une sauvegarde financière accélérée.

L'ensemble des procédures « nouvelle génération » trouvent donc à se compléter et à permettre de préparer, en phase amiable, la restructuration de la dette et/ou la cession de branches qui seront mises en œuvre dans le cadre d'une procédure collective.

---

1 1. Ord. n° 2014-326, 12 mars 2014, portant réforme de la prévention des difficultés des entreprises et des procédures collectives.

2 2. C. com., art. L. 626-1 et L. 626-2 renvoyant aux dispositions de la section I chapitre II du titre IV ; étant précisé que les cessions partielles d'activité pendant la période d'observation prévues aux articles L. 622-10 et R. 622-10 du Code de commerce ne sont pas soumises à ce régime, faute de renvoi.

3 3. C. com., art. L. 631-13.

4 4. C. com., art. L. 642-2.

5 5. C. com., art. L. 642-2 – 1° issu de l'ordonnance du 12 mars 2014.

6 6. C. com., art. L. 611-15.

7 7. C. com., art. L. 611-7, al. 1<sup>er</sup>.

8 8. C. com., art. L. 611-7, al. 1<sup>er</sup> issu de l'ordonnance du 12 mars 2014.

9 9. C. com., art. R. 611-37 (disposition semblable pour le mandat *ad hoc* : art. R. 611-21).

10 10. C. com., art. L. 223-18 pour la SARL, ou L. 225-56 pour la SA.

11 11. Cass. com., 31 janv. 2012, n° 10-15489.

12 12. C. com., art. L. 628-3.

13 13. C. com., art. L. 621-4.

14 14. C. com., art. L. 631-9, al. 2.

15 15. C. com., art. L. 631-9 faisant un renvoi partiel à l'article L. 621-4.

16 16. C. com., art. L. 641-1.

17 17. C. com., art. R. 611-51.

18 18. C. com., art. L. 812-8.

19 19. À la différence des honoraires des missions classiques qui doivent être communiqués au ministère public par le greffier. L'ouverture de la conciliation ne peut intervenir que 48 heures après cette transmission en l'absence d'avis du ministère public.

20 20. C. com., art. L. 611-15.

21 21. C. com., art. R. 642-40, al. 1 et 2.

22 22. C. com., art. R. 631-39.

23 23. C. Delattre, E. Etienne-Martin, « Prévention : le mandat *ad hoc* et la conciliation plus efficaces ? » : Rev. proc. coll. n° 2, mars 2014, dossier n° 15.

24 24. C. com., art. l'article L. 642-1 : « La cession de l'entreprise a pour but d'assurer le maintien d'activités susceptibles d'exploitation autonome, de tout ou partie des emplois qui y sont attachés et d'apurer le passif ».

25 25. L. n° 2014-856, 31 juill. 2014 relative à l'économie sociale et solidaire (ESS).

26 26. C. com., art. L. 141-23 (nouveau) pour les entreprises de moins de 50 salariés et L. 141-28 (nouveau) pour les entreprises comptant entre 50 et 249 salariés.

27 27. C. com., art. L. 141-27 (nouveau) pour les entreprises de moins de 50 salariés et L. 141-32 (nouveau) pour les entreprises comptant entre 50 et 249 salariés.

28 28. C. com., art. L. 611-8-1 (issu de l'ordonnance du 12 mars 2014) prévoyant une information préalable des IRP sur le contenu de l'accord appelé à être homologué par article L. 611-9 : audition des IRP par le tribunal dans le cadre de la demande d'homologation de l'accord de conciliation.

29 29. C. com., art. L. 642-2-V.

30 30. C. com., art. R. 642-1, al. 3.

31 31. Soit en résumé : périmètre de reprise, prévisions d'activité et de financement, du prix et modalités de financement, date de réalisation, postes repris, garanties à l'exécution du plan, prévisions de cessions d'actif dans les deux années et durée des engagements.

32 32. C. com., art. L. 642-1 pour les critères généraux du plan de cession (« La cession de l'entreprise a pour but d'assurer le maintien d'activités susceptibles d'exploitation autonome, de tout ou partie des emplois qui y sont attachés et d'apurer le passif ») et L. 642-5 du même code pour les conditions d'arrêtés du plan de cession par le tribunal (« (...) le tribunal retient l'offre qui permet 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 »).

33 33. C. com., art. L. 642-2-1°, al. 1<sup>er</sup>.

34 34. C. com., art. R. 631-39.

35 35. C. com., art. L. 223-18 pour la SARL, ou L. 225-56 pour la SA.

36 36. Cass. com., 31 janv. 2012, n° 10-15489.

37 37. En effet, la loi prévoit que le tribunal « peut entendre toute personne dont l'audition lui paraît utile » comme en dispose l'article L. 662-3 du Code de commerce.

38 38. C. com., art. R. 642-7.

39 39. C. com., art. L. 812-8.

40 40. Au sens CPC, art. 114.

41 41. « I.- Lorsque le tribunal estime que la cession totale ou partielle de l'entreprise est envisageable, il autorise la poursuite de l'activité et il fixe le délai dans lequel les offres de reprise doivent parvenir au liquidateur et à l'administrateur lorsqu'il en a été désigné./ Toutefois, si les offres reçues en application de l'article L. 631-13 ou formulées dans le cadre des démarches effectuées par le mandataire *ad hoc* ou le conciliateur désigné en application des articles L. 611-3 ou L. 611-6 remplissent les conditions prévues au II du présent article et sont satisfaisantes, le tribunal peut décider de ne pas faire application de l'alinéa précédent. L'avis du ministère public est recueilli lorsque l'offre a été reçue par le mandataire *ad hoc* ou le conciliateur ».

42 42. C. com., art. L. 631-22.

43 43. C. com., art. R. 631-9.

44 44. C. com., art. L. 632-22 (première phrase) : « À la demande de l'administrateur, le tribunal peut ordonner la cession totale ou partielle de l'entreprise si le ou les plans proposés apparaissent manifestement insusceptibles de permettre le redressement de l'entreprise ou en l'absence de tels plans ».

45 45. C. com., art. R. 631-40.

46 46. C. com., art. L. 631-22.

47 47. C. com., art. L. 642-4.

48 48. C. com., art. L. 626-2, dernier al.

49 49. C. com., art. L. 626-2, al. 1<sup>er</sup>.

50 50. C. com., art. L. 622-10, al. 1<sup>er</sup>.

51 51. C. com., art. L. 626-1 et L. 626-2 renvoyant aux dispositions de la section I chapitre II du titre IV.

52 52. C. com., art. L. 628-8 renvoyant à l'article L. 626-31, lui-même renvoyant à l'article L. 626-2 qui prévoit que le plan de sauvegarde « recense, annexe et analyse les offres d'acquisition portant sur une ou plusieurs activités, présentées par des tiers. Il indique la ou les activités dont sont proposés l'arrêt ou l'adjonction ».