

Envisager une reprise à la barre du tribunal Convaincre un repreneur responsable

Extrait - Module 2

O3 Partners



01

Section 01:

Présentation des intervenants

Les intervenants :



Isabelle DIDIER

Avocate
Administrateur judiciaire
Directrice générale de la
SPE O3 Partners
Exerce depuis 1986



O3 Partners est la première et à ce jour unique SPE (société pluriprofessionnelle d'exercice) regroupant les professions d'expert-comptable, avocat et administrateur judiciaire

02

Section 02:

**Pourquoi s'intéresser au « distressed M&A* »
responsable?**

Pourquoi s'intéresser aux reprises à la « barre du tribunal » ?

Un environnement injustement méconnu : en finir avec les préjugés

1. Parce qu'il y a des entreprises, des savoir-faire, des ressources humaines qui risquent de disparaître définitivement
2. Parce que c'est un moyen de préservation des filières
3. Parce qu'il existe des cadres légaux sécurisants :
 - des professionnels dédiés
 - des tribunaux qui assurent le contrôle du respect des objectifs fixés par la loi
4. Parce qu'il y a des succès (SORNAS/HAMON/EMNOS)

Craintes habituelles :

- Peur de l'environnement judiciaire
- Délais d'analyse trop courts
- Difficultés de financement
- Méconnaissance des règles (passif, social)
- Mauvaise image des entreprises en difficultés

Pourquoi s'intéresser aux reprises à la « barre du tribunal » ?

Une possible situation de gagnant-gagnant : de nombreux avantages

Repreneur	Entreprise cédée	Dirigeant cédant	Salariés de l'entreprise cédée
<ul style="list-style-type: none">• Croissance externe• Compétition réduite en raison des préjugés• Préservation des filières• Réponse aux tensions du marché de l'emploi• Prix attractif• Pas de reprise des dettes• Restructuration sociale possible• Rupture des contrats non équilibrés	<ul style="list-style-type: none">• Maintien de l'activité• Préservation de l'emploi• Réduction du préjudice des tiers (clients-fournisseurs)• Si cession partielle, concentration sur le core-business	<ul style="list-style-type: none">• Participer de façon active à la recherche d'un repreneur sérieux, fait partie des responsabilités du dirigeant post procédures collectives• C'est assurer le maintien de l'emploi et préserver clients et fournisseurs	<ul style="list-style-type: none">• Maintien de l'emploi• Conservation des avantages acquis

Pourquoi s'intéresser aux reprises à la « barre du tribunal » ?

Une possible situation de gagnant-gagnant : intégrer les points de vigilance



Repreneur	Entreprise cédée	Dirigeant cédant	Salariés de la soc. cédée
<ul style="list-style-type: none">• Pérennité assurée par le respect des valeurs de l'entreprise cible (adhésion des salariés)• Pas de prédation (engagement sur 2 ans)• Détermination d'un juste prix• Attention à porter aux éléments augmentatifs de prix (* reprise des financements des actifs repris)• Pas de transfert imposé des contrats clients- risque de déperdition de la clientèle	<ul style="list-style-type: none">• Critères de détermination du « bon » candidat• Faire converger les points de vue des différents acteurs sur ces critères• Pas de maîtrise du choix du repreneur. Mise en concurrence lors de l'ouverture d'un plan de cession,	<ul style="list-style-type: none">• Pas d'auto-cession pour le dirigeant (ou sa famille)	<ul style="list-style-type: none">• Restructuration possible dans le respect des critères d'ordre

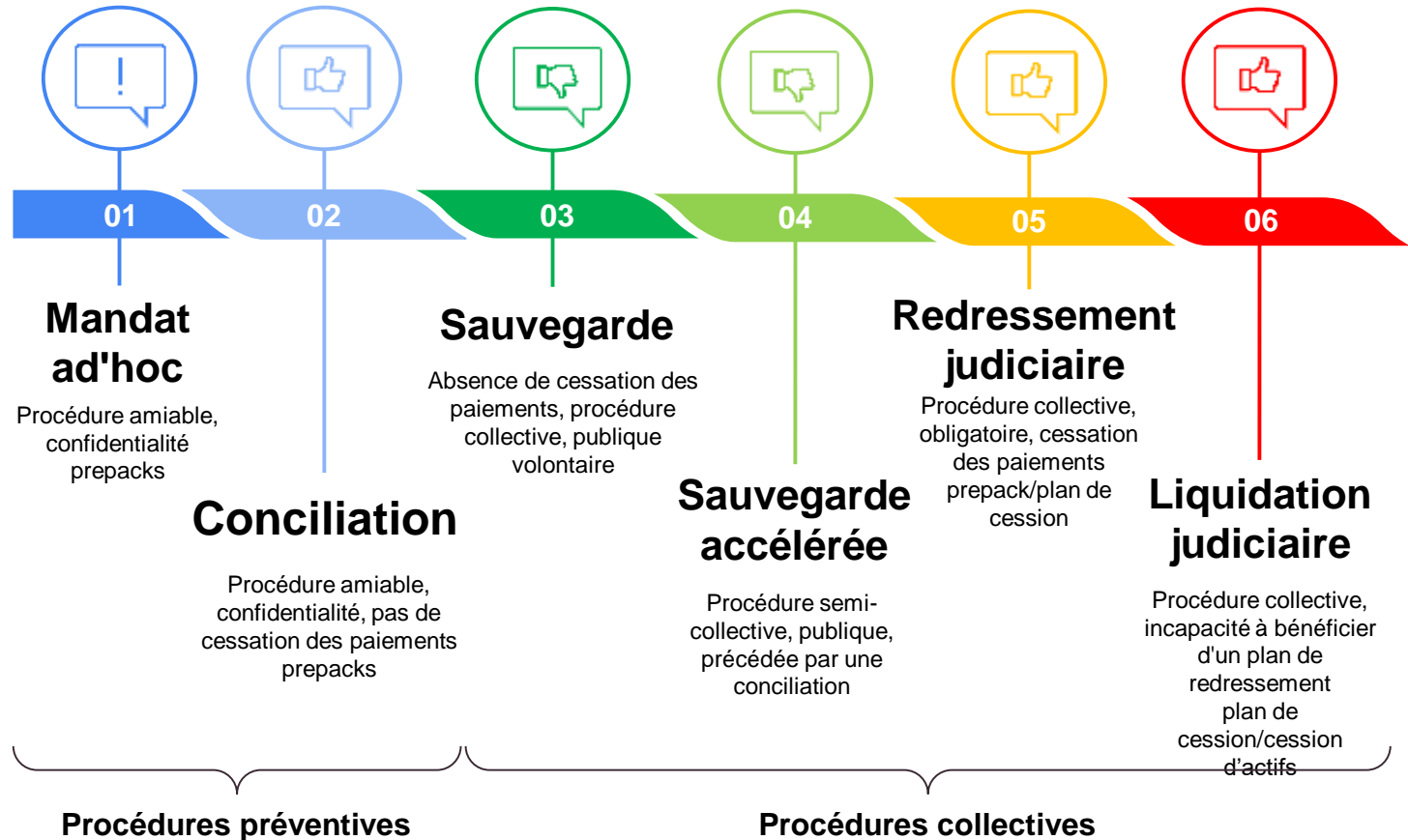
03

Section 03:

**Des outils de reprise / cession différents
selon la situation juridique**

Quand reprendre à la « barre du tribunal » ?

Les différents moments d'une possible reprise / cession



04

Section 04:

Focus sur le prépack cession



Le prépack cession

Le **Prépack Cession** ou « **cession préétablie** » se prépare dans la phase amiable et avant la constatation de l'état de cessation des paiements (- de 45jours) .

Il a pour objet de préparer la **cession partielle** ou **totale** d'entreprises ou de branches d'activité « *asset deal* » voire la reprise des parts/ actions « *share deal* »

Un ou plusieurs repreneurs sont qualifiés au terme d'un processus commercial mais confidentiel de **conciliation** ou de **mandat ad hoc**.

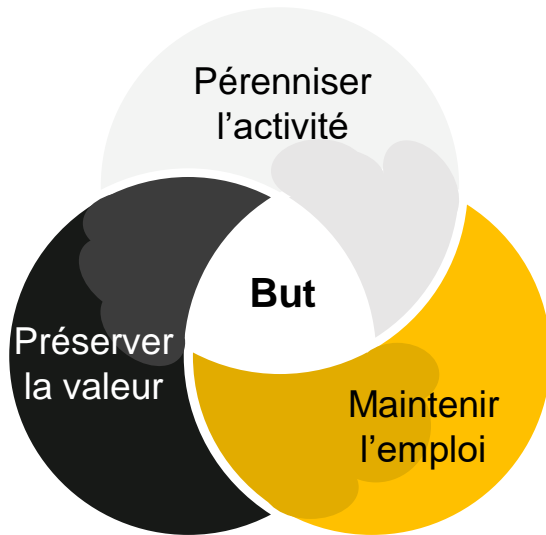
Un prepack suppose **l'adhésion des créanciers principaux**, appelés à participer à la conciliation dont l'objet est la mise en place d'un plan de cession. Ils donnent leur avis sur le choix du repreneur et sur la valeur d'entreprise. De même, **l'adhésion du personnel** via les avis du CSE, doit être recherchée.

Textes

- Ordonnance n° 2014-326 du **12 mars 2014** : réforme sur le droit des entreprises et des procédures collectives
- Décret d'application n° 2014-736 publié le **30 juin 2014**
- Loi du **18 novembre 2016**

Objectifs du prépack cession

Les objectifs de ***pérennisation de l'activité, préservation voire optimisation de la valeur de l'entreprise et maintien de l'emploi*** sont assurés par :



- La mise en œuvre d'un processus de commercialisation sous la responsabilité et / ou avec la collaboration active d'un **mandataire de justice sous l'égide du Président du tribunal**, garantissant **transparence et respect des règles de concurrence** ;
- La mise en place de ces démarches commerciales dans le cadre d'une **procédure amiable et confidentielle** (conciliation ou mandat ad hoc) réduisant les risques d'atteinte à l'image et de destruction de valeur ;
- Des **délais très courts de finalisation de la cession** quand le tribunal est convaincu que le travail de recherche de candidats a été large et transparent. **L'adhésion des créanciers** est évidemment un critère d'analyse. A contrario, si le tribunal estime que les démarches commerciales n'ont pas été suffisantes, il peut exiger que les recherches soient renouvelées dans le cadre de la procédure collective.

Exemples de prépack, cession et asset deal

Merci de votre participation !

SPE O3 Partners

✉ contact@o3-partners.com

☎ +(33) 1 45 08 52 71

Adresse principale :

67 boulevard Lannes 75116 Paris

Adresses annexes :

Nice/ Lyon/ Poissy/ Nanterre

Isabelle DIDIER

✉ idadier@o3-partners.com

LinkedIn

