



© THINKSTOCK

Reprendre un fonds de commerce en liquidation judiciaire

Les termes employés dans l'offre ont une portée juridique que les non-juristes ne se figurent pas forcément et la plus grande prudence s'impose. L'assistance d'un avocat ou d'un conseil spécialisé dans ces transactions peut éviter de mauvaises surprises.



Tiphaine Beausseron

www.lhotellerie-restauration.fr/publications/tiphaine.beausseron



L'activité d'une entreprise placée en liquidation judiciaire s'est arrêtée. Une reprise du fonds consiste alors à acquérir des éléments d'actifs isolés (et non un fonds en activité comme c'est le cas pour une reprise en redressement judiciaire). Le prix peut paraître séduisant, "souvent 50 % de moins que celui du marché", confie Ali Talla, spécialiste de la reprise d'entreprises en difficulté chez Century 21 Horeca Paris. "Mais il faut redoubler de vigilance car redémarrer une activité dont l'image a été entamée nécessite du temps et de l'argent pour faire face au paiement des charges courantes alors que la clientèle n'a pas encore été reconquise", prévient l'avocate Céline Chevillon, associée du cabinet Varoquier, qui avoue ne conseiller ce genre de reprise qu'à des repreneurs déjà chefs d'entreprise. Les annonces de ventes de fonds en liquidation judiciaire sont publiées dans la presse et sur internet. L'annonce indique les coordonnées du mandataire liquidateur qui fait le lien avec le tribunal. "Il ne faut pas hésiter à s'adresser à lui car il dispose de toutes les informations utiles. Il vous transmettra un dossier de présentation et vous indiquera comment présenter votre offre de reprise", explique Lucile Jouve, mandataire judiciaire de la société Selaifa MJA. C'est d'ailleurs au mandataire liquidateur que vous devrez remettre votre offre de reprise avant une date limite qu'il fixe. Comme il n'y a plus d'activité, le prix offert pour la reprise porte sur des éléments d'actifs que vous avez sélectionnés (le mobilier, l'enseigne, le matériel, la

licence, le bail...). Les éléments non repris seront vendus séparément aux enchères par un commissaire priseur. Contrairement au redressement judiciaire, ici, le repreneur n'assume pas le transfert des salariés (qui auront été préalablement licenciés par le liquidateur).

Tout vérifier

Une offre de reprise engage à reprendre le fonds en l'état. Pas question de négocier après coup le prix à la baisse pour quelque raison que ce soit, ni d'intégrer une condition suspensive, notamment d'obtention de crédit. Les termes employés dans l'offre ont une portée juridique que les non-juristes ne se figurent pas forcément. L'assistance d'un avocat ou d'un conseil spécialisé dans ces transactions peut éviter de mauvaises surprises. "Nous nous serions engagés financièrement personnellement sans nous en rendre compte si notre avocat ne nous avait pas assistés dans la rédaction de notre offre. Il s'agissait d'une ligne tout au plus mais dont la portée était énorme", explique Céline Houdayer, dont le mari a repris un restaurant après liquidation judiciaire à Tulle (Corrèze). "Attention aussi à certaines clauses du bail commercial par lesquelles le cessionnaire est solidaire du cédant, ce qui peut l'exposer à un recours du bailleur désireux de récupérer des loyers impayés", met en garde Ali Talla. "Ces clauses se rencontrent de plus en plus fréquemment. Il est primordial que le candidat repreneur analyse le bail pour vérifier à quoi il s'engage réellement", prévient Lucile Jouve.



Il est primordial que le candidat repreneur analyse le bail pour vérifier à quoi il s'engage réellement."

Les points clés d'une reprise en liquidation judiciaire

- La liquidation judiciaire est régie par les articles L642-19 et suivants et R642-3 et suivants du code de commerce.
- Il s'agit d'une reprise des éléments d'actifs isolés et d'aucun salarié.
- L'offre est remise au mandataire liquidateur avant une date limite.
- S'il y a des offres concurrentes, celles-ci sont confidentielles.
- Le juge commissaire accorde la reprise au plus offrant par voie d'ordonnance.
- Attention aux clauses du bail (solidarité du cessionnaire, droit de préemption du bailleur).
- Paiement de la totalité du prix le jour de l'audience par chèque ou garantie bancaire.

Confidentialité

Concrètement, les offres sont transmises de manière confidentielle : vous ne saurez pas forcément s'il y a d'autres candidats, et, s'il y en a, vous ne connaîtrez pas à l'avance le contenu de leur proposition. Si vous êtes le seul repreneur et que votre offre est raisonnable, il y a de fortes chances que le juge commissaire vous accorde la reprise. S'il y a plusieurs offres, il se peut qu'elles soient soumises au tribunal sous pli cacheté. Dans ce cas, ce n'est qu'à l'audience que vous découvrirez comment la vôtre se positionne par rapport aux autres. "J'ai été surpris de me retrouver à l'audience face à un concurrent de dernière minute. J'avais préparé trois offres en fonction de la tournure des choses. J'ai dû faire un choix au cours de l'audience avec ce concurrent surprise. C'était quitte ou double", raconte Alain Beauvoir, qui a repris de cette façon l'Hôtel le Clos-Saint-Eloi à Thiers.

Paiement de la totalité le jour de l'audience

Dans tous les cas, le juge accordera par voie d'ordonnance la cession au plus offrant après vérification de sa solvabilité. Cela implique d'avoir bouclé son financement au préalable et de pouvoir présenter, le jour de l'audience, un chèque de banque du montant total du prix de reprise. À ce prix s'ajouteront les frais d'actes qui seront effectués plus tard pour formaliser la cession de manière définitive. Néanmoins, c'est à la date de la décision de justice que vous pourrez prendre possession des lieux. Dès lors, veillez à faire assurer le bien dès la date du jugement sans attendre la signature de l'acte définitif. ■



Ali Talla, Century 21 Horeca Paris : "Attention à certaines clauses du bail commercial par lesquelles le cessionnaire est solidaire du cédant."



L'avocate Céline Chevillon ne conseille la reprise d'affaire en liquidation judiciaire qu'à des repreneurs déjà chefs d'entreprise.