

Plan de présentation à suivre et informations à rassembler pour formuler une offre de reprise dans le cadre d'un projet de plan de cession

L'offre de reprise doit notamment comporter les éléments suivants :

1. Présentation du (ou des) repreneur(s)

- L'identité du ou des repreneurs :

- ⇒ ***S'il s'agit d'une personne physique*** : fiche d'état civil + domicile actuel + situation matrimoniale, curriculum vitae (formation + expérience professionnelle), bilans et comptes de résultat des activités antérieures.
- ⇒ ***S'il s'agit d'une personne morale (société) existante*** : extrait K BIS, état des inscriptions + descriptif de ses activités, effectif salarié, historique succinct depuis la création, nom du dirigeant (+ état civil complet), actionnariat, 3 derniers bilans et comptes de résultats.
- ⇒ ***S'il s'agit d'une société à constituer*** : les mêmes éléments que ceux précités pour chacun des futurs associés ou actionnaires de la société à constituer (personnes physique ou morales) + précisions sur la forme (SA, SARL ...), le montant du capital, le lieu du siège social, la dénomination sociale, la répartition du capital (avec coordonnées des associés ou actionnaires pressentis), le nom du futur dirigeant (+ état civil + curriculum vitae), éventuellement projet de statuts.

Il conviendra de joindre à l'offre :

- Un extrait kbis ou pièce d'identité du repreneur ainsi que des sociétés du groupe auquel il appartient.
 - Les 3 derniers bilans
 - Les statuts
 - Un engagement de non cession et d'indépendance (ci-joint)
- Présentation du ou des repreneurs** : historique, activité, présentation des sociétés du groupe
- La forme de la reprise** (par intégration du fonds de commerce, par création d'une société à constituer...).
- En cas de faculté de substitution** : présentation du substitué (forme, social, détention du capital...) et engagement du substituant à se porter garant des engagements pris par le substitué
- Projet économique** : motivations et objectifs recherchés au travers de cette reprise, les moyens (matériels, humains, financiers ...) mis en œuvre pour réaliser ces objectifs.

- **Prévisions d'activité et de financement** : fournir un compte de résultat prévisionnel sur trois ans afin de concrétiser votre projet en termes chiffrés.

Préciser les modalités de financement (prêt, apport personnel ...)
concernant :

- l'acquisition des actifs,
- le fonds de roulement,
- les travaux et investissements envisagés, le cas échéant.

Fournir tout justificatif des disponibilités, de l'octroi des prêts....

- **Attestation d'indépendance et engagements de non cession** : joindre à l'offre les 3 attestations suivantes :

- o **Engagement de non cession des actifs repris dans un délai de 2 ans à compter du jugement de cession** : le candidat doit indiquer s'il entend vendre tout ou partie des actifs repris dans le cadre de la présente cession dans un délai de 2 ans à compter du jugement arrêtant la cession.
- o **Engagement de non cession au profit de l'ancien dirigeant** : le candidat repreneur doit prendre l'engagement de ne pas céder tout ou partie des actifs acquis dans le cadre de la cession ou toutes parts ou actions de société qui serait détentrice des biens acquis à l'ancien dirigeant.
- o **Attestation de qualité de tiers repreneur** : le candidat repreneur doit attester n'avoir aucun lien de parenté direct ou indirect avec l'actuel dirigeant ou exploitant (attestation à faire pour l'ensemble des actionnaires ou associés dans le cadre d'une reprise par une société ou pour le compte d'une société).

Il doit remplir à cet effet les documents ci-joint.

2.Éléments d'actifs repris avec indication du prix offert pour chaque élément

Lister les éléments d'actif (immobilisations incorporelles, corporelles, financières, stocks) que vous entendez reprendre et indiquer le prix offert pour chaque élément.

Les actifs repris ne peuvent être que ceux appartenant en pleine propriété à la société. Il convient également de vous engager à faire votre affaire personnelle des éventuelles clauses de réserve de propriété, revendications ou nantissements qui pourraient éventuellement grever les actifs corporels repris.

Indiquer clairement, les éléments d'actifs exclus de l'offre.

Préciser également le sort des éventuels encours clients (commandes en cours, marchés et carnets de commandes...) : reprise forfaitaire, prorata...

3. Prix de cession et modalités de règlement du prix

Le prix offert s'entend H.T. et/ou hors droits d'enregistrement.

Le prix doit impérativement être ventilé entre les éléments suivants :

- Actifs incorporels
- Actifs corporels
- Stocks (HT).
- En cours

Concernant les stocks et en cours, préciser la méthode de valorisation (ou prix offert) ainsi que les modalités de règlement de ce prix.

NB : le tribunal de commerce est favorable au paiement de l'intégralité du prix offert, au comptant par chèque de banque, à la barre du Tribunal.

Une garantie peut Cette garantie peut consister notamment en une caution d'une banque s'engageant, pour une période couvrant le délai de paiement demandé + 1 mois, à payer à première demande le solde du prix offert qui n'aurait pas été acquitté par le candidat repreneur à la barre).

4. Niveau et perspectives d'emploi

L'offre doit comporter l'indication du nombre et de la nature des postes maintenus (les salariés concernés verront leur contrat de travail poursuivi conformément aux dispositions de l'article L 1224-1 du Code du travail).

La mention « *s'engage à poursuivre en l'état les contrats de travail, conformément aux dispositions de l'article L 1224-2 du Code du travail* » est exigée.

La liste des postes maintenus ne doit pas être nominative mais comporter le nombre et le type de postes conservés.

La jurisprudence actuelle considère que le cessionnaire est **tenu de reprendre les salariés protégés** dont le licenciement n'est pas autorisé par l'autorité administrative compétente, nonobstant les dispositions de son offre, quelles que soient les dispositions du jugement arrêtant le plan (Cass. Com. 30 Mars 1993. Rev. Proc. Coll p 311).

Vous spécifierez, le cas échéant, le nombre de postes créés (avec mention des postes envisagés et des délais dans lesquels cette augmentation de l'effectif pourrait intervenir).

Vous préciserez vos intentions en matière de prise en charge des congés payés, RTT, prime de 13^e mois et autres primes, acquis avant et après le jugement d'ouverture de la procédure de redressement judiciaire. Cette prise en charge majore votre offre d'autant.

Enfin, vous indiquerez si vous prenez l'engagement (ou non) de payer au commissaire à l'exécution du plan, à titre de pénalité, la somme de 10.000 €, en cas de licenciement pour motif économique, dans les deux années suivant la cession, d'un salarié dont le contrat de travail est poursuivi.

5. Contrats en cours poursuivis ou non

Il convient de rappeler que le Tribunal détermine les contrats de crédit-bail, de location ou de fournitures de biens ou de services nécessaires au maintien de l'activité qui seront transmis au repreneur.

Ces contrats devront être exécutés aux conditions en vigueur au jour de l'ouverture de la procédure sous réserve des délais de paiement que le Tribunal, le cocontractant entendu ou dûment appelé, peut imposer pour assurer la poursuite de l'activité.

Vous voudrez bien lister les contrats qui seront poursuivis (nom du cocontractant, numéro du contrat, adresse ...). Exemples :

- Contrat de location,
- Contrat de leasing,
- Prêt,
- Bail...

Les engagements fournisseurs, contractés durant le redressement judiciaire, pour des commandes qui seront réalisées et facturées après l'arrêté du plan par le cessionnaire, devront expressément être pris en charge par le repreneur dans son offre.

De même, le candidat repreneur devra assumer l'ensemble des marchés signés par le cédant existants au jour de la cession aux conditions convenues entre le cédant et son client.

6. Sort des sûretés (nantissement du fonds de commerce, gage...) bénéficiant des dispositions de l'article L. 642-12 al. 4 du commerce

L'article L. 642-12 al. 4 du code de commerce prévoit que « la charge des sûretés immobilières et mobilières spéciales garantissant le remboursement d'un crédit consenti à l'entreprise pour lui permettre le financement d'un bien sur lequel portent ces sûretés est transmise au cessionnaire. Celui-ci est alors tenu d'acquitter entre les mains du créancier les échéances convenues avec lui et qui restent dues à

compter du transfert de la propriété ou, en cas de location-gérance, de la jouissance du bien sur lequel porte la garantie. Il peut être dérogé aux dispositions du présent alinéa par accord entre le cessionnaire et les créanciers titulaires des sûretés ».

Pour le cas où il existe des sûretés bénéficiant de ces dispositions (prêt ayant financé l'acquisition ou la rénovation du fonds de commerce garanti par un nantissement sur le fonds de commerce par exemple.) (Cf. état des inscriptions et les contrats de prêts joint au dossier) préciser si vous entendez poursuivre ou non l'amortissement du prêt correspondant à compter du transfert de propriété.

Dans la négative, quel prix offrez-vous au créancier nanti pour déroger aux dispositions de l'article L642-12, alinéa 4 du code de commerce.

7. Date d'entrée en jouissance et de transfert de propriété

Le Tribunal requiert que cette date soit fixée au jour du jugement arrêtant la cession.