



# FLASH PRÉVENTION & RESTRUCTURATION

*Septembre 2016 N°3/16*

*SIMON ASSOCIES a le plaisir de vous communiquer ce FLASH PREVENTION ET RESTRUCTURATION. Ce flash se veut entièrement tourné vers la pratique. Notre objectif est d'aborder de manière pragmatique les problématiques que nous avons pu rencontrer ces derniers mois dans le cadre de l'exercice de notre activité. Nous pensons que ces problématiques sont susceptibles d'intéresser les dirigeants de sociétés ainsi que les différents acteurs du monde de la prévention et de la restructuration. Nous partagerons également nos retours d'expérience sur nos interventions récentes.*

*Ce flash sera également l'occasion de revenir sur l'actualité récente du monde de la prévention et de la restructuration et de vous informer sur l'actualité de notre cabinet.*

*N'hésitez pas à nous faire part de vos réactions et commentaires. Dans l'attente, bonne lecture !*

*Stéphane CAVET, Avocat Associé*

## SOMMAIRE

RETOUR D'EXPERIENCE : LA SAUVEGARDE DE MATSURI	P. 2
FOCUS – Le plan de cession du dirigeant, une dérogation strictement encadrée	P. 3
ACTUALITÉ LÉGISLATIVE ET REGLEMENTAIRE	P. 4
LE COIN DU DIRIGEANT – Privilégier la prévention sans en abuser	P. 5
ACTUALITÉ DU MONDE DE L'ENTREPRISE EN DIFFICULTÉ	P. 6
ÉVÉNEMENTS DU CABINET	P. 6
DISTINCTIONS	P. 7
A PROPOS DU CABINET SIMON ASSOCIÉS	P. 7

Fondé en 1986, le Groupe MATSURI est le spécialiste de la restauration japonaise à comptoir tournant en France, concept qui reste original sinon unique. Le Groupe MATSURI compte 13 établissements en France, plus de 200 collaborateurs et enregistre un chiffre d'affaires de 18 M€. La restauration japonaise a subi en 2013-2014 la mauvaise conjoncture pesant sur le secteur de la restauration. Bien que son exploitation fût toujours restée profitable, le Groupe MATSURI a été confronté à la nécessité de réaménager son endettement, principalement financier, à ses capacités contributives. Une procédure de sauvegarde a été ouverte en juillet 2015 devant le Tribunal de commerce de Paris dans cet objectif. Accepté par les créanciers, le Tribunal de commerce de Paris a adopté le plan de sauvegarde le 12 juillet 2016. Les intervenants reviennent sur ce dossier.



**Monsieur Eric WOOG, Président de MATSURI:** Le Groupe MATSURI a rencontré des difficultés dans le cadre de ses relations avec ses partenaires bancaires. En l'absence d'accord, mes conseils m'ont convaincu du bien-fondé de l'ouverture d'une procédure de sauvegarde. Nous avons préparé suffisamment en amont l'ouverture d'une telle procédure aux fins de limiter l'impact sur l'activité et plus précisément, sur les relations avec nos fournisseurs stratégiques. Au final, et notamment grâce à l'implication des salariés, tout s'est déroulé conformément à nos attentes. La procédure de sauvegarde n'a eu que très peu d'impact sur l'activité. Cette période nous a permis de poursuivre et d'accroître notre stratégie commerciale insufflée dès l'été 2014, passant par une baisse des prix. Les résultats du Groupe se sont améliorés. Nous sommes confiants pour l'avenir.

**Maître Christophe THEVENOT, Administrateur Judiciaire :** Les procédures de sauvegarde ouvertes au bénéfice des sociétés du Groupe MATSURI ont été bénéfiques. Elles ont permis d'aboutir à l'adoption de plusieurs plans de sauvegarde rendus d'autant plus crédibles que les prévisions d'activité et de trésorerie communiqués à l'ouverture de la procédure ont été respectés et que les activités déficitaires ont été arrêtées. S'agissant des solutions de sortie, nous avons privilégié une approche sur mesure en élaborant des plans qui tenaient compte des situations spécifiques de chaque société ; sans occulter les spécificités inhérentes au fonctionnement de tout groupe.

**Maître Lucile JOUVE, Mandataire Judiciaire :** L'intérêt des créanciers de chacune des sociétés a été pris en compte dans le cadre de l'élaboration des plans de sauvegarde et a abouti à la présentation de plusieurs plans de sauvegarde sur des durées différentes (de 2 à 9,5 ans). Les plans ont été acceptés par les créanciers. Les intérêts de ces derniers ont été préservés.

**Maître Stéphane CAVET, Avocat de MATSURI:** Face à l'échec des procédures préventives, la sauvegarde nous paraissait être l'outil adapté au vu des difficultés rencontrées par le Groupe MATSURI et de son activité (*Business to Customer*). Anticipant l'absence d'impact de cette procédure sur la clientèle, l'essentiel était d'éviter une dégradation du besoin en fond de roulement ce qui supposait de trouver un accord avec les principaux fournisseurs du Groupe MATSURI. Nous avons pris attache en amont avec les fournisseurs stratégiques afin qu'ils acceptent de maintenir les délais de paiement et les conditions tarifaires dont bénéficiaient les sociétés du Groupe MATSURI. Les procédures de sauvegarde ont permis aux sociétés du Groupe MATSURI de réadapter leur endettement tout en préservant l'activité. Les résultats sont en amélioration.

**Le plan de cession du dirigeant, une dérogation strictement encadrée et une alternative à la liquidation judiciaire**

Sous l'empire de la Loi du 25 janvier 1985, le dirigeant n'était pas autorisé à présenter une offre de reprise sur les actifs de l'entreprise, et ce dans un souci de moralisation des plans de cession. Aucune dérogation n'était ouverte. La Loi de sauvegarde des entreprises du 26 juillet 2005 a inséré une dérogation à ce principe à l'alinéa 2<sup>ème</sup> de l'article L. 642-3 du code de commerce. Aussi, par exception, et sur requête du Ministère Public, le dirigeant peut être autorisé à présenter une offre de reprise des actifs. Toutefois, conformément à la volonté du législateur (Rapport HYEST, n°335) et à l'avis de la doctrine (PM LE CORRE, Droit et Pratique des Procédures collectives, 2015-2016, n°571-31), cette dérogation est strictement encadrée. En effet, le principe est que le débiteur est tenu de présenter un plan de redressement. Ce plan prime d'ailleurs sur les offres de reprise présentées par les tiers, et ce conformément aux dispositions de l'article

L. 631-22 du code de commerce. La Cour de cassation a jugé qu'« *en application de l'article L. 631-22 du Code de commerce, les juges du fond ne peuvent examiner les offres de reprise dans le cadre d'un plan de cession qu'après avoir rejeté le plan de redressement* » (Cass. com., 4 novembre 2014, n° 13-21.703 et 13-21.712). Ce n'est qu'à défaut de plan de redressement sérieux, que les offres de cession des tiers pourront être examinées par le Tribunal. En raison de son caractère dérogatoire, l'offre de reprise du dirigeant doit être nécessairement subsidiaire aux offres des tiers. Dès lors, l'offre présentée par le dirigeant au Tribunal se doit d'être irréprochable. Il appartiendra au dirigeant de démontrer sa capacité à réussir là où il pourra être considéré qu'il a failli par le passé. Le Tribunal, saisi d'une offre du dirigeant, étudiera cette offre avec une certaine défiance et appréciera le sérieux de celle-ci au regard des événements passés et des mesures de

restructuration proposées. Le Tribunal devra se préserver de l'ouverture à brève échéance d'une nouvelle procédure collective qui générerait un nouveau passif. A notre sens, l'offre du dirigeant constitue essentiellement une alternative à l'absence d'offre (ou d'offre sérieuse) émanant de tiers. L'offre du dirigeant permet d'offrir au Tribunal une alternative à la liquidation judiciaire. Dans de telles hypothèses, il convient de ne pas décourager la présentation d'une offre de reprise par le dirigeant qui permettrait de préserver l'activité, de surcroît lorsque le maintien de l'emploi passe par une telle solution. Dans tous les cas, l'offre du dirigeant devra fixer un prix de cession qui ne soit pas dérisoire et prévoir toutes les garanties permettant d'assurer la pérennité du périmètre d'activité repris.

**Stéphane CAVET, Avocat Associé**  
**Kristell QUELENNEC, Avocat**

**Pour être complet : La recevabilité encadrée de l'appel du débiteur à l'encontre d'un jugement arrêtant son plan de cession**

Depuis la réforme de la Loi de sauvegarde des entreprises du 26 juillet 2005, le débiteur a qualité pour interjeter appel à l'encontre d'un jugement arrêtant son plan de cession (article L. 661-6 III du code de commerce). Toutefois, et comme pour toute action en justice, la recevabilité de l'appel du débiteur suppose que ce dernier dispose d'un intérêt à agir. Selon la jurisprudence, l'intérêt à agir du débiteur se justifie en principe par le fait d'avoir présenté un plan de redressement qui n'aura pas été retenu par le Tribunal.

Dans tous les cas, et aux fins d'éviter un dévoiement du droit à recours, le débiteur ne saurait utiliser la voie de l'appel qui lui est offerte pour permettre un nouvel examen d'une offre non retenue qu'il aurait soutenue ou de l'offre qu'il aurait lui-même présentée (CA, Riom 29 juin 2007, RG n°07/01211, CA Paris, 26 juillet 2013, RG n°13/10703, CA Lyon 28 janvier 2016 n°15/09777, CA Paris, 19 mai 2016, RG n°16/03637).

## **L'avis de Maître Gaël COUTURIER, Administrateur Judiciaire :**

*L'admission d'un plan de cession au profit du dirigeant est extrêmement rare car présuppose la réunion de plusieurs conditions.*

*L'absence de toute autre solution émanant d'un tiers.*

*Un enjeu, généralement d'ordre social, qui est à apprécier dans le ou les territoires où se situe l'entreprise, mais aussi l'impact de sa défaillance sur la filière au sein de laquelle elle opère ou sur le secteur d'activité auquel elle appartient. C'est en considération de tels enjeux avec en perspective l'intérêt général que le procureur appréciera s'il est opportun de permettre au tribunal d'examiner l'offre présentée par le dirigeant.*

*La gestion du dirigeant ne doit pas être l'une des causes prépondérantes de la défaillance de l'entreprise.*

*Enfin, l'entreprenariat étant une affaire d'homme, même dans une phase de restructuration, la crédibilité du dirigeant devra emporter l'adhésion du tribunal mais également celle des salariés à son projet.*

## **L'avis de Maître Christophe BASSE, Mandataire Judiciaire :**

*Cette situation mettant le tribunal en face d'une offre de reprise par l'ancien dirigeant de la société débitrice est très exceptionnelle.*

*Elle visera notamment les situations où le dirigeant de l'entreprise ne détient aucune participation au capital.*

*Il serait en effet difficilement compréhensible pour une juridiction mais surtout pour les créanciers de l'entreprise qu'un dirigeant également associé apporte de l'agent « frais » dans un projet de reprise et non au sein même de la société en difficulté.*

*Cet apport échapperait ainsi à tout règlement d'un passif qui a pourtant été généré sous la direction de ce candidat.*

*Néanmoins, la modification de l'article L. 642-3 du code de commerce permet, sous le contrôle strict des tribunaux, de rechercher toutes les issues possibles à la sauvegarde de l'emploi, objectif prioritaire du législateur.*

## **ACTUALITE LEGISLATIVE ET REGLEMENTAIRE**

❖ **Ordonnance n°2016-727 du 2 juin 2016 relative à la désignation en justice, à titre habituel, des huissiers de justice et des commissaires-priseurs judiciaires en qualité de liquidateur ou d'assistant du juge commis dans certaines procédures prévues au titre du IV du livre VI du code de commerce** (Publication au journal officiel du 3 juin 2016)

A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2017, date de l'entrée en vigueur de l'ordonnance, le Tribunal pourra désigner à titre habituel des huissiers de justice et des commissaires-priseurs judiciaires en qualité de liquidateur dans les procédures de liquidation lorsque ces procédures sont ouvertes à l'encontre de débiteurs n'employant aucun salarié et réalisant un chiffre d'affaires annuel hors taxes inférieur ou égal à 100.000 €, ou d'assistant du juge commis dans le cadre des procédures de rétablissement professionnel.

❖ **Décret n°2016-902 du 1<sup>er</sup> juillet 2016 relatif à l'exercice sous forme de société ou d'autre entité dotée de la personnalité morale de profession d'administrateur judiciaire ou de mandataire judiciaire** (Publication au journal officiel du 2 juillet 2016)

L'inter-professionnalité est en marche. Ce décret tire notamment les conséquences de l'élargissement de la détention du capital des sociétés commerciales, par la Loi MACRON du 6 août 2015, à d'autres professionnels du droit.

Depuis 10 ans, par le truchement de réformes successives, le législateur a encouragé le recours aux procédures de prévention. Ces procédures de prévention présentent en effet bien des avantages (confidentialité, souplesse, maintien du dirigeant à la tête de son entreprise...). L'objectif du législateur est d'inciter le dirigeant à anticiper les difficultés que peut rencontrer une entreprise. Ainsi, en l'absence d'état de cessation des paiements (actif disponible devenu inférieur au passif exigible), le dirigeant pourra solliciter l'ouverture d'une procédure de mandat ad hoc ou de conciliation. Le dirigeant pourra toujours solliciter l'ouverture d'une procédure de conciliation à condition que l'état de cessation des paiements ne dure pas depuis plus de 45 jours. Au-delà de ce critère purement juridique, et même si le législateur a mis à la disposition du dirigeant des outils incitatifs (privilège de *new money*) ou persuasifs (application spécifique des articles 1244-1 à 1244-3 du code civil), il convient de ne pas oublier que les procédures de mandat ad hoc ou de conciliation sont des procédures d'essence contractuelle et supposent donc qu'un accord puisse être trouvé avec les différents partenaires de la société. Une telle procédure ne saurait être adaptée en l'absence d'interlocuteurs ou en présence d'une opposition ferme de l'ensemble des partenaires de la société. Le

recours aux procédures de prévention nécessite la mise en place d'outils permettant d'identifier et d'anticiper les difficultés de l'entreprise. Le dirigeant devra être attentif aux indicateurs financiers, concurrentiels ou macroéconomiques aux fins de détecter les premiers signes de difficultés. Fondées sur l'anticipation, les procédures de prévention sont adaptées dès lors que les difficultés ont été prises suffisamment en amont. Si la situation est trop obérée, l'ouverture d'une procédure de prévention peut s'avérer contre-productive, accentuer les difficultés, préjudicier aux intérêts de l'entreprise et à ceux des personnes intéressées (salariés, créanciers, actionnaires...). Le dirigeant doit en avoir conscience. Le recours tardif ou à contretemps à une procédure de prévention peut devenir une source de responsabilité pour le dirigeant. Il convient de combattre les idées reçues selon lesquelles le recours à une procédure de prévention sera toujours regardé avec bienveillance par les juridictions en cas d'ouverture subséquente d'une procédure collective. Ces idées reçues conduisent parfois à voir en pratique des sociétés bénéficier de multiples procédures de prévention, pour finir exsangues en liquidation judiciaire immédiate avec les conséquences y attachées tant sur le plan social (licenciement sans possibilité de reprise à la barre) que sur

le plan financier (passif démultiplié, notamment social et fiscal). Si l'absence de recours à la prévention peut être fautif (CA Douai, 29 novembre 2012, RG n°12/00803), le recours à de telles procédures ne constitue pas un parapluie contre toute sanction (Cass. com, 8 juillet 2003, n°00-159.19, CA Versailles, 29 octobre 2009, RG n°09-030028). Bien plus, le recours tardif (abusif) à une procédure de prévention peut également être constitutif d'une faute de gestion, notamment lorsque cette procédure a permis la poursuite d'une activité déficitaire (CA Douai, 30 novembre 2011, RG n°10-02737). Cet état de fait se justifie. Si le législateur a instauré un véritable droit à la procédure de prévention, il n'a pas entendu que l'usage de ce droit dérive en abus. Si les procédures de prévention doivent être privilégiées, encore faut-il que celles-ci soient utilisées à bon escient. Le recours à une procédure collective, lorsqu'elle est nécessaire, n'est pas une infamie pour le dirigeant. Que cela soit dit. A chaque situation correspond un outil juridique adapté. L'éventail législatif est suffisamment large. Le dirigeant pourra compter sur les professionnels du monde de l'entreprise en difficulté pour l'assister dans son choix.

**Stéphane CAVET, Avocat Associé – Denis MEYER, Avocat**

La défaillance d'entreprises en France : retour à des valeurs d'avant crise

Le premier semestre 2016 confirme le recul de la sinistralité en France (\*Source ALTARES). Au cours des 12 derniers mois, le nombre de procédures collectives ouvertes a diminué de 7,9%. Le recul est surtout très prononcé s'agissant des sociétés de 20 salariés et plus (baisse de 25%). Il est constaté un retour aux valeurs d'avant la crise économique de 2008. La grande majorité des secteurs de l'économie bénéficie de cette amélioration. Il conviendra d'être attentif à l'évolution des chiffres sur le second semestre 2016 qui permettront, de confirmer ou non ces signes d'amélioration sensibles.

ÉVOLUTION DES DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES EN FRANCE SUR 5 ANS (DONNÉES 12 MOIS GLISSANTS - JUIN 2011 À JUIN 2016)

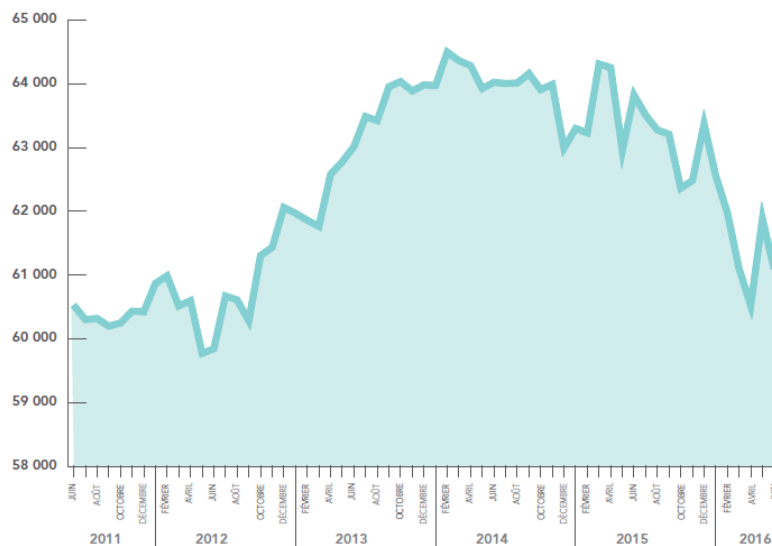


Tableau récapitulatif du nombre de défaillances au cours du 2<sup>ème</sup> trimestre 2016 :

	2 <sup>ème</sup> trimestre 2016				Sur les 12 derniers mois	
	Avril	Mai	Juin	Total	Cumul	Evolution annuelle
Nombre total d'affaires créées	2.102	2.061	2.157	6.320	25.385	- 7,9 %
<b>Répartition par type de jugement d'ouverture</b>						
Liquidation judiciaire	1.241	1.220	1.299	3.760	15.113	- 8,8%
Redressement judiciaire	820	814	819	2.453	9.826	- 6 %
Sauvegarde	41	27	39	107	446	- 16,3%

\*Source AGS

EVENEMENTS DU CABINET

**CONFERENCE-DEBAT:**

SIMON ASSOCIES organise une conférence, en présence de Maître Jonathan EL BAZE, Administrateur Judiciaire, de Maître Lucile JOUVE, Mandataire Judiciaire et de Monsieur Grégoire CABRI-WILTZER, CEO de NIM EUROPE, le vendredi 27 janvier 2017 à 8h30 au 47, rue de Monceau-75008 Paris, sur la thématique :

**Pour vous inscrire :**  
[dmeyer@simonassocies.com](mailto:dmeyer@simonassocies.com)

« *Le dirigeant dans tous ses états, de la prévention aux procédures de sanction* ».

inscription gratuite  
 nombre de places limité

## DISTINCTIONS

SIMON ASSOCIES a une nouvelle fois été classé « Incontournable » (1<sup>er</sup> rang) en Réorganisation et restructuration - Procédures collectives conseil des entreprises mid cap et leurs actionnaires dans le classement Décideurs 2016-2017 ([cliquez ici](#))

SIMON ASSOCIES a également été classé « Excellent » en Clientèle LBO en difficulté dans le classement Décideurs 2016-2017 ([cliquez ici](#))

SIMON ASSOCIES a été classé numéro 2 dans la catégorie « Entreprises en difficulté / Restructuring » lors du Palmarès des Avocats organisé par Le Monde du Droit en partenariat avec l'AFJE ([cliquez ici](#))

SIMON ASSOCIES remercie ses clients pour leur confiance.

## A PROPOS DU CABINET SIMON ASSOCIES

Le Cabinet est un acteur reconnu du monde de la prévention et de la restructuration via une équipe entièrement dédiée de professionnels rompus et aguerris à la pratique.

SIMON ASSOCIES suit les entreprises en situation de sous-performance, en difficulté ou en retournement depuis plus de 20 ans. SIMON ASSOCIES s'attache à la prévention des difficultés et sait aussi accompagner ses clients dans le cadre de procédures collectives. SIMON ASSOCIES conseille les entreprises, leurs dirigeants, leurs actionnaires, les créanciers, les repreneurs et les mandataires judiciaires.

Le département entreprises en difficulté, qui peut s'appuyer sur les autres départements du Cabinet (Corporate, Social, International, Contentieux...), intervient notamment dans les secteurs de la franchise, l'industrie, l'immobilier, la construction, la promotion, les services, les soins médicaux et médicaux-sociaux, les réseaux, l'internet et les technologies de l'information, l'hôtellerie, la publicité, la banque, l'industrie du luxe, l'industrie pharmaceutique, l'assurance, la métallurgie et l'édition.

SIMON ASSOCIES compte plusieurs associés membres de l'ARE, de l'IFPPC et de Prévention et Retournement.

### Membres de l'équipe "Entreprises en difficulté"

Jean-Charles SIMON ([jcsimon@simonassociés.com](mailto:jcsimon@simonassociés.com))  
Avocat Associé-Fondateur

Marie ROBINEAU ([mrobinéau@simonassociés.com](mailto:mrobinéau@simonassociés.com))  
Avocat Associé

David PITOUN ([dpitoun@simonassociés.com](mailto:dpitoun@simonassociés.com))  
Avocat Associé

Kristell QUELENNEC ([kquelennecc@simonassociés.com](mailto:kquelennecc@simonassociés.com))  
Avocat

Stéphane CAVET ([scavet@simonassociés.com](mailto:scavet@simonassociés.com))  
Avocat Associé

Denis MEYER ([dmeyer@simonassociés.com](mailto:dmeyer@simonassociés.com))  
Avocat

*Nous attirons votre attention sur le fait que les articles de cette lettre d'information ne sont pas exhaustifs et n'ont pas vocation à constituer un avis juridique. N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires et/ou questions : [dmeyer@simonassociés.com](mailto:dmeyer@simonassociés.com)*