

Administrateurs judiciaires associés :

Franck MICHEL
Alain MIROITE
Charles GORINS
Nicolas DESHAYES
Christophe BIDAN
Yves BOURGOIN
Serge PREVILLE
Lesly MIROITE
Nicolas GRICOURT
Céline MASCHI
Hervé COUSTANS
Maxime LEBRETON

Administrateur judiciaire salariée :

Céline PELZER

Bureaux :

Blois
Bobigny
Cayenne
Chartres
Colmar
Créteil
Evreux
Fort de France
Gosier
La Réunion
Le Mans
Marseille
Mulhouse
Melun
Nantes
Nevers
Orléans
Paris Flandrin
Paris La Fayette
Poitiers
Rennes
Rouen
Saint-Martin
Tours
Versailles

- Jérôme CHEVALIER, ancien rapporteur du CIRI, rejoint AJAssociés en qualité de responsable du pôle *Restructuring / prévention*
- Annuaire de la profession 2019-2020 – Magazine des affaires
- Interview de Maxime LEBRETON par le Moniteur de Seine-et-Marne
- Paroles d'experts, Franck MICHEL et Jérôme CHEVALIER par le Magazine Décideurs

Veille juridique

- Précisions sur l'appel du jugement arrêtant un plan de cession (Cass. Com. 23 octobre 2019, n°18-21.125)
- La commande publique inaccessible à l'entreprise en redressement judiciaire ?
- Evolution des procédures collectives en 2019



■ Jérôme CHEVALIER, ancien rapporteur du CIRI, rejoint AJAssociés en qualité de responsable du pôle *Restructuring* / prévention

Depuis fin janvier 2020, AJAssociés renforce ses équipes et poursuit sa croissance par le recrutement de Jérôme CHEVALIER en tant que responsable du pôle *Restructuring* et prévention des difficultés des entreprises.

Cette démarche s'inscrit dans la continuité du développement de la SELARL AJAssociés qui vise à apporter aux juridictions et aux entreprises une réponse qualitative au traitement des difficultés, mais surtout à leur anticipation (via les procédures amiables de prévention des difficultés – Mandat ad hoc et Conciliation).



Fort de sept années en qualité de rapporteur du Comité Interministériel de Restructuration Industrielle (CIRI), qui traite en étroite collaboration avec les services du Ministère de l'Economie et des Finances les dossiers de *restructuring* de plus de 400 salariés, Jérôme CHEVALIER a pu acquérir une connaissance complète du traitement de ces missions particulières.

Ce dernier a également passé deux années en cabinet d'avocats où il a pu également acquérir des connaissances indispensables au *restructuring*, en matière de droit des entreprises en difficulté, de fiducie et de fiscalité.

Par son expérience et sa compétence, Jérôme CHEVALIER sera susceptible d'apporter une nouvelle expertise pour le traitement de toutes les missions de prévention, et sera notamment chargé de mission sur les problématiques les plus complexes et les missions d'envergure.

A noter que Jérôme CHEVALIER est titulaire du Master « ALED » lui permettant de solliciter son inscription prochaine sur la liste nationale des administrateurs judiciaires.

Contact: j.chevalier@ajassocies.fr / 06.16.40.82.18

AJASSOCIÉS

Contact :

SELARL AJAssociés au capital de 3 976 500 €
90 boulevard Flandrin, 75116 Paris
www.ajassociés.fr ; www.ajadataroom.fr
contact@ajassociés.fr

L'étude compte 25 bureaux en France :

Blois-Bobigny-Cayenne-Chartres-Colmar-Créteil-
Evreux-Fort-de-France-Gosier-La Réunion-Le Mans-
Marseille-Melun-Mulhouse-Nantes-Nevers-Orléans-Paris
Flandrin- Paris Lafayette-Poitiers-Rennes-Rouen-Saint-
Martin -Tours-Versailles.



Les associés d'AJAssociés

→ **Equipe** : AJAssociés demeure la première structure professionnelle intégrée d'administrateurs judiciaires en France qui poursuit sa croissance organique. Cette société emploie désormais près de 100 collaborateurs répartis dans 25 Bureaux en France (métropole et DOM-TOM), dirigés par 12 associés gérants qui sont Administrateurs Judiciaires (Maîtres Franck Michel, Alain Miroite, Charles Gorins, Nicolas Deshayes, Christophe Bidan, Yves Bourgoin, Serge Préville, Lesly Miroite, Nicolas Gricourt, Céline Maschi, Hervé Coustans et Maxime Lebreton) et un administrateur judiciaire salarié (Maître Céline Pelzer).

→ **Dossiers publics récents** : L'étude traite plus de 1000 missions de prévention et procédures collectives par an dont 200 missions en administration civile.

→ **ADN et positionnement** : Acteur pluridisciplinaire AJAssociés intervient sur tout le territoire et sur toutes les tailles de dossiers. Entrepreneurs dans l'âme, les associés fondateurs ont réussi en moins de 10 ans à en faire un des principaux acteurs du marché. Elle a été primée cinq années de suite lors des Grands Prix Restructuring du Magazine des Affaires.

Chefs d'entreprise : réagir vite, c'est guérir !

le 19 novembre 2019 - MSM RÉDACTION - [Économie](#) - [Vie des entreprises](#)

« Certains signes, qui traduisent une difficulté sérieuse, doivent alerter le chef d'entreprise. En étant informé, ce dernier peut souvent éviter à terme la procédure collective en faisant appel une étude d'administrateurs judiciaires dans le cadre totalement confidentiel du mandat ad hoc ou de la conciliation. Pour pouvoir être ouvertes, ces procédures nécessitent une réaction immédiate du chef d'entreprise face à certains signaux d'alerte. »

Les événements qui doivent alerter

« Le mandat ad hoc ou la conciliation, s'ils sont pris à temps, peuvent guérir l'entreprise.

Aussi, lorsque le poids de l'endettement devient insurmontable, si la rentabilité de l'entreprise se dégrade et que les échéances deviennent trop lourdes, les procédures amiables permettent de renégocier la dette en corrélation avec les nouvelles capacités de l'entreprise. Si la situation le permet, le mandataire ad hoc ou le conciliateur peuvent assister l'entreprise pour trouver des solutions de financement adossées afin de passer un cap difficile.

De même, l'alerte donnée par le commissaire au compte est souvent corrélée à un risque de rupture de continuation de l'activité que le CAC peut évaluer à tout moment. La conciliation, qui permet de suspendre l'alerte, est une réponse à ces signaux.

La dénonciation des découverts et la perte de l'assurance-crédit fournisseurs ou la réduction des délais de paiement doivent aussi faire l'objet d'une réaction immédiate de la part du chef d'entreprise avant que l'entreprise ne soit contrainte de tirer au maximum sur ses délais fournisseurs, ce qui peut aboutir à un blocage des approvisionnements que la procédure collective ne résout pas en cas de retard fournisseur devenu trop important.

Enfin, lorsque la nécessité d'un adossement ou d'une cession se fait sentir, le mandataire ad hoc ou le conciliateur peuvent assister l'entreprise dans la recherche de partenaires pour la mise en œuvre d'une cession «prepack» ou d'un adossement in bonis qui pourra faire l'objet d'un constat ou d'une homologation par le Tribunal.

Rappelons enfin que les dirigeants en détresse peuvent faire appel à l'Apesa, une structure de soutien psychologique créée en 2016 dans le département. »

Lien vers l'article complet : <https://www.lemoniteur77.com/chefs-d-entreprise-reagir-vite-c-est-guerir-4690.html>

« Une direction unique, collégiale, permet une approche du métier plus entrepreneuriale »



Entretien avec
FRANCK MICHEL
associé, **AJASSOCIÉS**



et
JÉRÔME CHEVALIER
responsable du pôle restructuring
et prévention, **AJASSOCIÉS**

Première étude française d'administrateurs judiciaires, AJAssociés ne cesse de croître. Franck Michel, associé, et Jérôme Chevalier, responsable du pôle restructuring et prévention, reviennent sur le développement de la structure et partagent leur vision du marché.

DÉCIDEURS. Quelles évolutions pour AJAssociés cette année ?

Franck Michel. AJAssociés a poursuivi sa croissance, avec l'ouverture en 2019 de nouveaux bureaux à Melun, à Chartres et à La Réunion, portant le total des implantations de ce cabinet totalement intégré à 25. Le nombre des missions a augmenté en volume, malgré la conjoncture de baisse du nombre de procédures collectives, avec 1293 dossiers reçus en 2019 contre 1048 l'année précédente. Nous avons également procédé à des recrutements, notamment celui de Jérôme Chevalier pour étoffer nos compétences en matière de fiscalité.

Jérôme Chevalier. J'ai en effet commencé ma carrière dans l'Administration, au sein de la direction générale des Finances publiques (DGFIP), à la direction des Vérifications nationales et internationales (DVNI) notamment, puis de l'Inspection générale des finances, où j'étais le référent fiscal du service. J'ai ensuite passé deux ans à la Médiation nationale du crédit, avant d'intégrer le Comité interministériel de restructuration industrielle (CIRI) où j'ai été, comme rapporteur pendant près de sept ans, mobilisé sur les gros dossiers de restructuration. En qualité de référent juridique du service, je supervisais également, auprès des autres rapporteurs, les contrats engageant la signature de l'État, notamment les fiducies. J'ai ensuite passé deux ans en cabinet d'avocats avant de rejoindre AJAssociés, où je suis responsable du pôle restructuring et prévention.

Qu'apporte votre expérience au CIRI à AJAssociés ?

J. C. Le rapporteur du CIRI ne fait pas tout à fait le même travail que l'administrateur judiciaire, qui est plus proche du tribunal. Dans une guerre tactique, ce dernier, en plus de définir conjointement avec le CIRI la stratégie de négociation, se charge également de la logistique qui est fondamentale pour pouvoir durer. Le CIRI endosse plus volontiers le rôle de « commando », car il

dispose d'une force de frappe supérieure au travers des relais étatiques dont il dispose. Je connais parfaitement les acteurs publics, en particulier les comptables publics, mais aussi le fonctionnement des cabinets et les cultures propres aux différentes administrations. Un administrateur judiciaire classique, n'étant pas issu du sérail, ne maîtrise pas nécessairement les subtilités inhérentes au fait que l'État est pluriel. J'ai rejoint AJAssociés pour développer cette connaissance pratique du secteur public, ainsi que mon expérience des négociations relatives aux dossiers à fort enjeu.

« Il est important d'assimiler des compétences relationnelles et des expériences externes pour évoluer sur son marché »

AJAssociés est une structure intégrée. Qu'est-ce cela change en pratique ?

F. M. Avoir une direction unique, collégiale, et l'ensemble des salariés sous le même employeur permet une approche du métier plus entrepreneuriale, ce que les cabinets d'audit ont bien compris depuis plusieurs décennies. La taille du cabinet permet de jouer sur la diversité, la disponibilité et surtout l'addition de spécialités, et être attractif en termes de recrutement. Dans une profession qui ne se remet, à mon sens, pas suffisamment en cause, il est important d'assimiler des compétences relationnelles et des expériences externes pour se développer sur son marché. Avec une équipe forte de 100 personnes composée de salariés et d'associés, AJAssociés reste aujourd'hui la première étude nationale. Si l'administrateur judiciaire est un chef d'orchestre, pour AJAssociés, nous considérons que les musiciens doivent être ses propres salariés afin que ce chef d'orchestre puisse exercer les prérogatives propres à son mé-

tier. Ainsi, face à la baisse des procédures collectives sur le plan national, nous avons renforcé notre capacité à intégrer de nouveaux profils de collaborateurs afin d'élargir notre offre de service et améliorer la fluidité des équipes internes.

J. C. La couverture territoriale et l'approche transversale m'ont poussé à rejoindre AJAssociés. Grâce à ce modèle de structure intégrée, je peux travailler avec tous les associés sur l'ensemble des implantations. C'est l'avantage d'avoir des salariés disponibles et compétents à la disposition de tous.

« Nous préférons privilégier l'organisation à la communication hâtive afin de nous inscrire dans la durée »

Quels dossiers vous ont occupé en 2019 ?

F. M. Nous avons traité un certain nombre de missions de restructuration cette année, dont la plupart sont confidentielles. Pour ceux qui ont donné lieu à des décisions judiciaires, on peut citer XL Airways. Nous avons également été mobilisés sur la finalisation du processus d'adossement de Maranatha. Ce dossier complexe, avec plus de 150 sociétés concernées, représente la plus grosse ouverture de procédures collectives en France. Nous intervenons de plus en plus fréquemment sur des contentieux de financement ayant pour origine des problématiques fiscales.

Quels sont vos projets pour 2020 ?

F. M. La stratégie du cabinet repose désormais sur une bonne intégration des équipes internes, avec un fonctionnement très proche de celui des cabinets d'audit – avec pour chaque dossier un associé en charge, accompagné d'un collaborateur et d'un assistant – et surtout sur le développement des fonctions supports, transversales, et compétences spécifiques, notamment autour d'associés et de personnalités comme Jérôme Chevalier en fiscalité. Nos collaborateurs ne sont pas sédentaires et nous pouvons décider de les mobiliser sur des missions de longue durée dans d'autres bureaux que leur bureau d'origine. Nous préférons privilégier l'organisation à la communication hâtive afin

de nous inscrire dans la durée.

Et la fiducie ?

F. M. Les contraintes réglementaires rendent aujourd'hui difficile l'exercice simultané d'une mission de fiducie et de conciliateur. Les administrateurs juridiques hésitent à faire appel à un fiduciaire qui soit un confrère et, qui plus est, extérieur à la mission.

J. C. Il serait logique que le métier de fiduciaire s'ouvre aux administrateurs judiciaires puisque cela va dans le sens de l'intérêt général – la concurrence contribuera à la baisse des coûts. La chancellerie est la dernière administration à s'opposer à ce projet. Elle invoque systématiquement le risque de conflit d'intérêts pour justifier son hostilité, mais un code déontologique traitant de la question suffirait, en plus des instances ordinaires. Je rappelle que ce risque était identique pour les avocats. En tout état de cause, une même structure doit pouvoir être à la fois administratrice et fiduciaire pour que le business model soit viable.

Que pensez-vous de la transposition de la directive « restructuration et insolvabilité » ?

J. C. Du point de vue technique, ce projet va dans le sens de ce que Bercy prône depuis toujours, à savoir une revalorisation de la place des créanciers ainsi qu'un raccourcissement des délais pour éviter l'effet systémique. Sauver une entreprise en redressement judiciaire est difficile. Les plans de continuation et de cession devraient être réservés aux sociétés qui ont une vraie chance de s'en sortir, tout en ouvrant davantage la période de prévention. La vraie nouveauté réside dans la possibilité d'évincer les actionnaires, ce qui n'était pas le cas jusqu'à présent, ou si peu.

F. M. En France, cela fait toujours peur d'aller voir un président de tribunal de commerce, même en mandat ad hoc ou conciliation. La nouvelle mesure rend le processus privé, ce qui pourrait aider à agir plus en amont. La directive européenne est une boîte à outils à options avec une grande latitude dans leur sélection. La procédure ne sera donc pas la même selon les pays. De surcroît, on ne sait pas si elle va compléter ou remplacer l'existante ; il y a des incompatibilités avec la sauvegarde et le redressement judiciaire. Quoi qu'il en soit, la profession évoluera vers plus de concurrence en termes de technicité. ♦

« Une même structure doit pouvoir être à la fois administratrice et fiduciaire pour que le business model soit viable »

« Face à la baisse des procédures collectives sur le plan national, nous avons renforcé notre capacité à intégrer de nouveaux profils de collaborateurs »

■ Précisions sur l'appel du jugement arrêtant un plan de cession

Cass. Com, 23 octobre 2019, n°18-21.125

En application de l'article L.631-22 du code de commerce : « A 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. Les dispositions de la section 1 du chapitre II du titre IV, à l'exception du 1 de l'article L.642-2, et l'article L.642-22 sont applicables à cette cession. Le mandataire judiciaire exerce les missions dévolues au liquidateur.

L'administrateur reste en fonction pour passer tous les actes nécessaires à la réalisation de la cession.

Lorsque la cession totale ou partielle a été ordonnée en application du premier alinéa, la procédure est poursuivie dans les limites prévues par l'article L. 621-3. Si l'arrêté d'un plan de redressement ne peut être obtenu, le tribunal prononce la liquidation judiciaire et met fin à la période d'observation ainsi qu'à la mission de l'administrateur, sous réserve des dispositions de l'article L. 641-10. Les biens non compris dans le plan de cession sont alors cédés dans les conditions de la section 2 du chapitre II du titre IV ».

Le plan de cession est ainsi envisagé en redressement judiciaire comme **unique solution alternative au prononcé de la liquidation judiciaire** dans le cas où le ou les plans redressement proposés apparaissent manifestement insusceptibles de permettre le redressement de l'entreprise, ou dans le cas où aucun plan de redressement n'existe.

La mise en œuvre du plan de cession est donc abordée aux termes des dispositions des articles L.642-1 et suivants du code de commerce dépendant du titre IV du livre VI du code de commerce traitant de la liquidation judiciaire.

L'esprit des dispositions de la Loi est non plus de considérer le plan de cession comme une solution de redressement de l'entreprise mais comme une solution liquidative permettant de satisfaire un intérêt général défini par l'article L.642-1 alinéa 1 du code de commerce qui dispose que : «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** ».

En conséquence, en application des dispositions de l'article L. 661-6 III du code de commerce, **les jugements qui arrêtent ou rejettent le plan de cession ne sont susceptibles que d'un appel de la part soit du débiteur, soit du ministère public soit, dans certaines conditions, du cessionnaire ou du cocontractant mentionné à l'article L.642-7 du code de commerce**, étant toutefois précisé, qu'en application du code de procédure civile, le droit d'appel appartient à toute partie qui y a un intérêt.

La chambre commerciale de la Cour de cassation aux termes d'un arrêt en date du 23 octobre 2019, n°18-21.125, rappelle les règles applicables aux recours à l'égard d'un plan de cession.

En l'espèce une société exploitant un fonds de commerce de boulangerie avait fait l'objet d'une procédure de redressement judiciaire en avril 2015, puis d'un plan de cession le 14 décembre 2015. Cette société avait relevé appel du jugement et la cour d'appel de Lyon, aux termes d'un arrêt en date du 28 janvier 2016 avait conclu à **l'irrecevabilité de cet appel**

considérant que **n'était pas caractérisé un intérêt propre du débiteur à faire appel** du jugement arrêtant le plan de cession.

Aux termes d'un arrêt en date du 12 juillet 2017 la chambre commerciale de la Cour de Cassation avait considéré que la cour d'appel avait commis un excès de pouvoir négatif. À la suite d'un renvoi après cassation, la cour d'appel de Lyon a persisté dans son raisonnement en déclarant l'appel irrecevable aux termes d'un arrêt en date du 7 juin 2018.

La chambre commerciale de la Cour de Cassation, après un nouveau pourvoi, a cette fois ci approuvé la décision de la Cour d'Appel précisant que, si la chambre commerciale, aux termes de son arrêt en date du 12 juillet 2017, avait jugé que le débiteur était en raison de sa seule qualité recevable à former un appel du jugement arrêtant le plan de cession de l'entreprise sans qu'il y ait lieu de vérifier l'existence de son intérêt propre à agir, cette jurisprudence, non suivie par l'arrêt attaqué, avait soulevé des controverses doctrinales justifiant sa réévaluation. La Cour de cassation considère ainsi que si l'article L.661-6 III du code de commerce accorde au débiteur le droit d'interjeter appel dans la perspective de la réformation d'un jugement qui arrête ou rejette un plan de cession, ce texte n'exclut pas, conformément à la règle de droit commun énoncée par l'article 546 alinéa 1 du code de procédure civile, que le débiteur doive justifier de son intérêt à interjeter appel.

Son intérêt doit être personnel mais ne pas se confondre avec celui du dirigeant qui, comme en l'espèce, devait assumer des engagements de caution. Il ne doit pas non plus se confondre avec celui d'un candidat évincé.

Il convient de rappeler, qu'en application de l'article L.661-7 du code de commerce, le pourvoi en cassation à l'égard d'un arrêt statuant sur un plan de cession n'est, dans tous les cas, autorisé qu'au Ministère Public et qu'il n'est dérogé à cette règle, comme à celles interdisant ou différant un recours, qu'en cas d'excès de pouvoir.

Aux termes d'une décision date 24 octobre 2019, n°19-13.160, la chambre commerciale de la Cour de cassation précise également avoir refusé de transmettre, faute notamment de caractère sérieux, une Question Prioritaire de Constitutionnalité portant sur l'article L.661-6 III du code de commerce, dès lors que cet article n'autorise pas le candidat repreneur évincé à interjeter appel d'un jugement arrêtant le plan de cession.

Pour la Cour, la formulation d'une offre ne confère pas à l'auteur de celle-ci la qualité de partie devant le tribunal statuant sur le plan de cession, ce qui induit qu'il n'a à faire valoir aucune prétention au sens des articles 4 et 31 du code de procédure civile. Le repreneur évincé ne se trouve donc dans la même situation que les parties évincées du droit d'appel-réformation par l'article L.661-3 du code de commerce comme peuvent l'être les instances représentatives du personnel.

Le candidat repreneur évincé, qui ne dispose pas d'un droit d'appel-réformation du jugement adoptant le plan de cession, ne dispose pas davantage du droit de former un appel-nullité fondé sur l'excès de pouvoir.

La Cour de cassation considère en effet que l'article L.661-6 III du code de commerce ne porte pas une atteinte disproportionnée aux articles 6 et 16 de la déclaration des droits de l'homme et du citoyen en instituant des solutions différenciées à des situations juridiques distinctes.

Il convient de déduire de ce qui précède que la limitation du droit d'appel du jugement arrêtant le plan de cession répond à un principe d'efficacité, mais aussi de sécurité juridique, en faveur de l'objectif prioritaire de sauvetage des activités de l'entreprise pour la préservation de l'intérêt général, ce qui doit être approuvé.

Hervé COUSTANS, Administrateur judiciaire associé

■ La commande publique inaccessible à l'entreprise en redressement judiciaire

En application de l'article L. 631-1 du code de commerce, la procédure de redressement judiciaire est destinée à permettre, la poursuite de l'activité de l'entreprise, le maintien de l'emploi et l'apurement du passif.

Quand cette entreprise dispose d'une clientèle composée de l'Etat, de collectivités publiques, ou d'entreprises publiques, les objectifs assignés par la Loi au redressement judiciaire apparaissent très vite inaccessibles.

L'ouverture de la procédure de redressement judiciaire impose le gel du passif constitué avant la date du jugement prononçant le redressement judiciaire et interdit de régler, notamment, des cotisations sociales dues au titre d'une période antérieure à la période d'observation.

Aux termes d'une jurisprudence salvatrice (Cass. 2^{ème} ch. civ. 16 juin 2016), la Cour de Cassation a précisé que l'URSSAF devait délivrer **l'attestation de vigilance** prévue par l'article L. 243-15 du code de la sécurité sociale, les cotisations dues à l'ouverture de la procédure de redressement judiciaire n'étant plus exigibles en raison de l'interdiction du paiement des créances nées antérieurement à cette ouverture. Cette attestation doit être délivrée à la condition, bien évidemment, que l'entreprise soit à jour du paiement des cotisations dues au cours de la période d'observation.

La production de cette attestation permet la poursuite par l'entreprise en redressement judiciaire des marchés en cours à l'ouverture de cette procédure.

Dans les mêmes conditions, une entreprise en redressement judiciaire pourra obtenir une **attestation de régularité fiscale** (sans pouvoir l'obtenir pour l'heure par voie dématérialisée cependant), si elle est à jour de ses obligations fiscales au cours de la période d'observation.

Pour autant, l'entreprise en redressement judiciaire poursuivant son activité dans la perspective de la présentation d'un plan de redressement se doit de renouveler son carnet de commandes.

C'est quasiment peine perdue si ce renouvellement est envisagé via la soumission à de nouveaux marchés publics ou l'obtention de nouvelles commandes publiques.

En effet, l'article 43 du code des marchés publics, les articles 38 et 8 de l'ordonnance du 6 juin 2005 et l'article L.3123-3 du code de la commande publique **imposent, pour les entreprises faisant l'objet de procédures de redressement judiciaire, une interdiction de plein droit de soumissionner à des marchés publics ou une exclusion de la procédure de passation des contrats de concession, si elles ne justifient pas avoir été habilitées à poursuivre leur activité pendant la période prévisible d'exécution du marché ou du contrat de concession.**

De fait, dans la majeure partie des cas, les entreprises en redressement judiciaire ne peuvent obtenir de nouveaux marchés publics ou de nouveaux contrats de concession compte tenu des durées des périodes d'observation dont elles bénéficient, renouvelées par tranches de 6 mois.

En conséquence, la solution palliative pour assurer la survie de l'entreprise en redressement judiciaire pourrait être la cession rapide du fonds de commerce exploité.

Le Conseil d'État, aux termes d'un arrêt en date du 21 octobre 2019, Commune de Chaumont, req. n°416616, a fourni cependant une précision qui vient constituer **une**

nouvelle entrave à l'émergence d'une solution pour l'entreprise en redressement judiciaire dont l'activité dépend de la commande publique.

Le Conseil d'État relève tout d'abord que : « les entreprises placées en redressement judiciaire sont tenues de justifier, lors du dépôt de leur offre, qu'elles sont habilitées, par le jugement prononçant leur placement dans cette situation, à poursuivre leurs activités pendant la durée d'exécution du marché, telle qu'elle ressort des documents de la consultation » et que si l'entreprise candidate est placée en redressement judiciaire après la date limite fixée pour le dépôt des offres, « elle doit en informer sans délai le pouvoir adjudicateur, lequel doit alors vérifier si l'entreprise est autorisée à poursuivre son activité au-delà de la durée d'exécution du marché et apprécier si sa candidature reste recevable. ». Cette obligation d'information est reprise à l'article L. 3123-15 du code des marchés publics.

Ensuite, le Conseil d'État précise que la faculté offerte par le pouvoir adjudicateur au candidat de compléter son dossier prévue par l'article 52 de code des marchés publics n'est destinée qu'à permettre la fourniture de pièces absentes ou incomplètes avant l'examen de la candidature. A l'occasion d'une cession des actifs d'une entreprise en redressement judiciaire qui a soumissionné à un marché public, le cessionnaire ne pourra donc pas participer à la procédure de passation du marché dès lors qu'il n'était pas à l'origine du dépôt de la candidature à ce marché.

Il s'ensuit que, dans le cadre d'un plan de cession d'une entreprise en redressement judiciaire ou en liquidation judiciaire qui aurait été autorisée à poursuivre son activité, si la poursuite des marchés en cours ou des contrats de concession en cours peut-être imposée par le tribunal statuant sur la cession en vertu des dispositions de l'article L. 642-7 du code de commerce, les dossiers de réponse à des appels d'offres, une fois la date limite de réception de ces dossiers passée, ne peuvent bénéficier au cessionnaire qui ne pourra pas intégrer à son projet de reprise les marchés ou les contrats de concession concernés.

Il s'agit d'une **énième démonstration de l'intérêt de l'anticipation des difficultés de l'entreprise**, de sorte que ces difficultés puissent être traitées par le recours à une procédure de **sauvegarde** ou par le recours à des procédures amiables de **mandat ad hoc ou de conciliation** qui ne sont pas visées par les articles du code des marchés publics, par l'ordonnance du 6 juin 2005, ou par le code de la commande publique précités.

Hervé COUSTANS, Administrateur judiciaire associé

■ Evolution des procédures collectives en 2019

	T1 2019	T1 2018	T2 2019	T2 2018	T3 2019	T3 2018	T3 2019	T4 2018
Sauvegarde	252	282 (-10%)	209	237 5 (-11%)	204	212 (-3.8%)	281	290 (-3%)
Redressement	4 057	4 055 (0%)	3 751	3 789 (-0.3%)	3 130	3 563 (-12%)	4 232	4 531 (-6%)
Liquidation	9 837	9 965 (-1.3%)	8 387	8 770 (-4.4%)	7 167	7 788 (-8%)	9 001	9 994 (-9%)
Total	14 146	14 302 (-1%)	12 347	12 746 (-3%)	10 501	11 563 (-9%)	13 514	14 815 (-8%)
Commentaires	<p>Bien qu'en diminution par rapport au 1^{er} trimestre 2018, le premier trimestre 2019 a été marqué par l'ouverture de plus de 14 000 procédures.</p> <p>Ce 1^{er} trimestre enregistre une dégradation au niveau de l'emploi avec 45 000 emplois concernés (44 000 au 1^{er} trimestre 2018).</p>		<p>Ce 2nd trimestre est le meilleur depuis le 2^{ème} trimestre 2008.</p> <p>Recul constant des procédures de sauvegarde</p>		<p>Ce 3^{ème} trimestre est le meilleur depuis celui de 2007 et enregistre un net recul par rapport au 3^{ème} trimestre 2018 qui avait été marqué par une extension de procédure de RJ exceptionnelle sur 350 sociétés à LA REUNION.</p> <p>75% des jugements concernent des microentreprises de moins de 3 salariés</p>		<p>Ce 4^{ème} trimestre est le meilleur depuis le 4^{ème} trimestre 2007.</p>	

La société ALTARES a recensé 52.000 défaillances d'entreprises en France en 2019, soit une baisse de 4,8 % par rapport à 2018 et son plus bas niveau depuis 2008. A noter néanmoins que 3 régions voient les défaillances repartir à la hausse avec la Bourgogne Franche-Comté, la PACA et la Corse.

Cette année, ce sont les PME qui ont été principalement impactées par les procédures collectives (augmentation de 13.8 % par rapport 2018). Les difficultés concernent plus directement les PME de 50 à 99 salariés. Le nombre d'emplois concernés par ces procédures collectives a augmenté avec 173 800 postes en 2019 (+ 1.9 % par rapport à 2018).

ACTIVITES	2018	2019	Ev	COMMENTAIRES
Agriculture	1 407	1 369	(-2.7%)	Seule l'activité d'élevage connaît une augmentation des défaillances dans le secteur de l'agriculture
Construction	13 767	13 020	(-5.4%)	Baisse générale des défaillances (gros œuvre, second œuvre, travaux publics...)
Commerce	11 788	11 328	(-3.9%)	Augmentation des défaillances pour le commerce/réparation de véhicules et le commerce B2B
Industrie	3 841	3 450	(-10%)	Baisse générale des défaillances sauf pour les entreprises d'imprimerie (+ 7%)
Info/com	1 300	1 334	2.6 %	Augmentation globale et plus particulièrement pour sociétés de services informatiques et édition de logiciel
Transport	2 067	2 130	3 %	Augmentation globale sur transport routier de voyageurs (+2%) et de marchandises (+5%)
Finance	356	375	5%	
Services entreprises	7 089	6 690	(-5.6%)	Baisse générale mais avec augmentation des défaillances pour les activités de conseil en communication et gestion et pour l'activité de nettoyage en bâtiment (+5%)
Service particuliers	2 238	2 097	(-6%)	Net recul pour activités de réparation (-12%) et activités de service à la personne (-12%)
CHR	7 429	6 966	(-6.2%)	Baisse générale mais plus particulièrement pour débits de boissons (-10%)
Autres	3 345	3 243	(-3%)	Baisse générale mais augmentation pour les activités récréatives (+8%)

Jérémy ARNAUD, SELARL AJAssociés

Les Administrateurs judiciaires d'AJAssociés :



Franck MICHEL, Administrateur Judiciaire Associé, co-gérant

IEP Paris, Titulaire d'un DEA de Droit des affaires.
Titulaire de l'Examen Professionnel de Syndic.
Installation en 1988
f.michel@ajassocies.fr / Tél. +33 (0)6 09 13 68 82



Serge PREVILLE, Administrateur Judiciaire Associé, co-gérant

ESCEM Finance d'entreprise.
ESSEC maîtrise droit des affaires.
Installation en 2016
s.preville@ajassocies.fr / Tél. + 33 (0)6 77 35 41 73



Alain MIROITE, Administrateur Judiciaire Associé, co-gérant

Doctorat en Droit, DESS de Droit privé, DEA de Sciences Politiques à l'Institut d'Etudes Judiciaires de Paris. Ancien avocat au barreau de Paris. Ancien élève du Centre d'Etudes Supérieures de Banque.
Installation en 2003
a.miroite@ajassocies.fr / Tél. +33 (0)6 96 25 45 49



Lesly MIROITE, Administrateur Judiciaire Associé Co-gérante

MASTER II Administration des entreprises
MASTER II Finance d'entreprises
MASTER II droit des affaires et fiscalité
Installation en 2016
l.miroite@ajassocies.fr / Tél. + 33 (0)6 42 34 16 36



Charles GORINS, Administrateur Judiciaire Associé, co-gérant

HEC. Maîtrise en droit, ancien avocat au barreau de Paris.
Certificat Supérieur Juridique et Fiscal d'Expertise Comptable.
Installation en 1986
c.gorins@ajassocies.fr / Tél. +33 (0)6 07 27 61 45



Nicolas GRICOURT, Administrateur Judiciaire Associé, co-gérant

Ancien avocat.
ESC Reims, majeure Finance
Maîtrise droit des affaires, option affaires internationales
Installation en 2016
n.gricourt@ajassocies.fr / Tél. + 33 (0)6 73 08 80 99



Nicolas DESHAYES, Administrateur Judiciaire Associé, co-gérant

DESS Juriste d'entreprise, Master en Stratégie des Entreprises.
Installation en 2011
n.deshayes@ajassocies.fr / Tél. +33 (0)6 71 88 64 43



Céline MASCHI, Administrateur Judiciaire Associée, co-gérante

DESCF
Master II Droit des Affaires
Installation en 2015

c.maschi@ajassocies.fr / Tél. + 33 (0)6 87 91 60 66



Christophe BIDAN, Administrateur Judiciaire Associé, co-gérant

Titulaire d'un DEA de Droit des affaires et de droit économique
Titulaire d'une Licence de Linguistique
Installation en 1986
c.bidan@ajassocies.fr / Tél. + 33 (0)2 40 12 12 37



Céline PELZER, Administrateur Judiciaire salariée

DU Droit des Entreprises en Difficulté.
Paris I Panthéon-Sorbonne.
Rouen Business School (Master Grande Ecole audit-expertise)
Inscription en 2018

c.pelzer@ajassocies.fr / Tél. + 33 (0)6 33 28 75 50



Hervé COUSTANS, Administrateur Judiciaire Associé, co-gérant

Titulaire d'un DESS Droit des Affaires et Fiscalité
DU droit des entreprises en difficulté
Installation en 2018

h.coustans@ajassocies.fr / Tél. + 33 (0)2 35 07 45 91



Maxime LEBRETON, Administrateur Judiciaire Associé, co-gérant

EMLYON Business School (Master 2 Grande Ecole)
Paris I Panthéon-Sorbonne (Master 2 droit des entreprises en difficulté)
Installation en 2019

m.lebreton@ajassocies.fr / Tél. + 33 (0)6.87.67.82.54