

# Le rachat d'une entreprise en difficulté en Allemagne



**Ulrich MARTIN**, Rechtsanwalt et  
**Elisabeth WALCKENAER**, Avocat

Le rachat d'une entreprise en difficulté sise en Allemagne est réalisé sous la forme d'une cession d'actifs (« *Asset Deal* »). La notion de fonds de commerce n'existe pas en droit allemand. Seuls sont repris certains actifs de la société en difficulté à l'exclusion de ses parts sociales ou actions composant son capital social. Ainsi, le repreneur n'a pas à répondre des dettes contractées par l'entreprise en difficulté. Dans le cadre d'un transfert d'entreprise, seuls les contrats de travail en cours sont repris de plein droit par le repreneur, à l'instar de ce qui se passe en France.



Le redressement par cession d'actifs (*übertragende Sanierung*) est la voie la plus fréquemment empruntée en Allemagne pour poursuivre l'activité d'une entreprise en difficulté par le biais d'une nouvelle société. Il a pour principal avantage de pouvoir être engagé relativement rapidement et de ne transférer au repreneur, à l'exception des contrats de travail, aucune dette de l'entreprise en difficulté.

## **Interlocuteur pour les négociations : l'administrateur judiciaire ou un prestataire de services**

Les négociations de reprise sont menées soit avec l'administrateur judiciaire nommé par le tribunal compétent en matière de procédures collectives (*qui correspond en France au juge de la procédure collective du tribunal de commerce*), soit avec un prestataire de services spécialisé, mandaté par l'administrateur judiciaire.

### **Remarque :**

A l'inverse de la France, le maintien des emplois ne fait pas partie des missions de l'administrateur judiciaire. En Allemagne, l'administrateur judiciaire se doit simplement d'obtenir le meilleur résultat possible dans l'intérêt des créanciers. Seul le comité des créanciers (ou l'assemblée des créanciers) doit approuver la cession de l'entreprise en difficulté.

Avant le début des négociations une déclaration de confidentialité est signée. Il n'est pas rare qu'à ce stade, il faille d'ores et déjà faire une offre à titre indicatif concernant le prix de rachat.

### **Remarque :**

Contrairement à la France, il n'est pas conseillé d'entamer en Allemagne des négociations en offrant le prix le plus bas possible. Car indépendamment de l'existence éventuelle d'une offre plus élevée de la part d'un concurrent, le prix de vente devrait en tout état de cause être supérieur à la valeur de liquidation estimée puisque, à défaut, la liquidation serait plus intéressante aux yeux des créanciers. En Allemagne, tout administrateur judiciaire interromprait les négociations à ce stade si le prix proposé était trop bas, n'étant pas autorisé à vendre à un tel prix.

## **Audit, calendrier et dépôt d'une offre ferme**

L'administrateur judiciaire fixe généralement, dès le début des négociations, une date relativement proche pour le dépôt d'une offre ferme, de sorte qu'il ne reste pas beaucoup de temps pour examiner en détail l'entreprise en difficulté.

### **Remarque :**

En Allemagne, dans le cadre du rachat d'une entreprise en difficulté, il convient

de veiller à ce que, au moment de la conclusion du contrat de vente, la procédure collective définitive ait effectivement été ouverte car, si le contrat de vente est conclu avec l'administrateur judiciaire au cours de la procédure collective provisoire (« *vorläufiges Insolvenzverfahren* »), le repreneur risque de devoir répondre des dettes antérieures de l'entreprise en difficulté (p.ex. en ce qui concerne les impôts déjà dus par l'entreprise).

## **Acceptation de l'offre et contrat de vente**

Le rachat d'une entreprise en redressement judiciaire, en tout ou en partie, se fait toujours auprès de l'administrateur judiciaire. C'est lui qui signe le contrat de vente.

Le contrat de vente indique précisément les biens vendus au repreneur. Si l'acheteur est une société étrangère, il est généralement conseillé de procéder à la reprise par le biais d'une filiale allemande spécialement créée à cet effet.

En cas de reprise de biens grevés par une sûreté (p.ex. droit de gage, cession à titre de garantie au profit d'une banque etc.), le repreneur doit, lors de la signature du contrat de vente, veiller à acquérir la pleine propriété des biens qui doivent être libres de toute sûreté.

En cas de reprise de stocks, il est souvent

préférable d'indiquer, tant dans l'offre que dans le contrat de vente, que la valeur des stocks doit être évaluée après leur reprise, sur une base convenue d'avance et par l'établissement d'un inventaire contradictoire, puis fixée dans un avenant au contrat de vente.

Une fois l'offre acceptée, l'administrateur judiciaire soumet au repreneur un projet de contrat qui ne peut plus être négocié que sur certains points seulement. Il est donc primordial d'inclure dans l'offre ferme ses propres souhaits et conditions.

**Remarque :**

Contrairement à ce qui se passe en France,

le transfert automatique des contrats existant avec des tiers au repreneur ne peut être ordonnée. Le transfert de contrats conclus avec des tiers requiert l'accord du cocontractant concerné. Il est tout à fait indiqué de préciser dans l'offre et dans le contrat de vente que c'est à l'administrateur judiciaire qu'il incombe de recueillir cet accord.

**Accord du comité des créanciers**

Toute cession d'actifs requiert l'accord du comité des créanciers, ou de l'assemblée des créanciers lorsqu'aucun comité de créanciers n'a été nommé. L'accord de ce dernier n'est formellement demandé

qu'après la conclusion du contrat de vente signé avec l'administrateur judiciaire. Mais même si ce dernier ne demande pas l'accord du comité des créanciers, le contrat de vente reste opposable.

**Remarque :**

Contrairement à ce qui se passe en France, la cession des actifs d'une entreprise en difficulté est à ce stade, en Allemagne, moins formelle. L'acceptation de l'offre n'est pas soumise à une concertation avec le juge commissaire ou avec le tribunal compétent en matière de procédures collectives. Seul l'accord du comité des créanciers est exigé.

## L'expert des relations d'affaires franco-allemandes



**Emil Epp, fondateur du cabinet d'avocats EPP Rechtsanwälte Avocats, nous en dit plus sur le positionnement de son cabinet, ses domaines de compétence et ses principales caractéristiques. Entretien.**

**Présentez-nous votre cabinet.**

En 1994, j'ai créé mon cabinet d'avocat à Strasbourg avec la volonté de développer une activité transfrontalière à destination des entreprises de chaque côté du Rhin, en leur proposant un accompagnement juridique de qualité. La dimension biculturelle et linguistique a toujours été déterminante et cela constitue encore aujourd'hui une caractéristique nous différenciant d'autres structures. Ainsi, dès l'ouverture du premier bureau à Strasbourg, nous avons jugé utile d'avoir un service de traduction interne permettant de rédiger les contrats en deux langues. Aujourd'hui, le cabinet regroupe 22 avocats et dispose de bureaux à Strasbourg, Baden-Baden et à Paris, ainsi que deux antennes à Bordeaux et à Sarreguemines. En 2023, un bureau ouvrira à Zurich.

A l'origine l'activité du cabinet était essentiellement orientée vers l'accompagnement d'entreprises germanophones (allemandes, autrichiennes et suisses) dans le cadre de leurs affaires ou projets d'expansion en France. Depuis environ cinq ans, la demande d'entreprises françaises, souhaitant renforcer leurs activités sur le marché allemand via le rachat d'une entreprise, l'ouverture d'une filiale ou l'embauche d'un salarié en Allemagne s'est très fortement développée.

**Que proposez-vous aux entreprises françaises ?**

Nous accompagnons les entreprises françaises dans toutes leurs démarches en vue de leur implantation en Allemagne. Le procédé juridique allemand pour la création d'une société diffère largement du processus français. Très concrètement, qu'il s'agisse d'une création ou d'un rachat, il faut notamment passer par un notaire. Pour faciliter le processus pour nos clients français, nous rédigeons les actes en deux langues, préparons l'intégralité du dossier pour le notaire en allemand

et prenons en charge l'ensemble de la procédure et des rendez-vous chez le notaire allemand, tout en fournissant aux clients des explications en français. Dans le cadre d'un rachat, nous nous chargeons également de la Due Diligence. Concernant l'administration et l'activité courante de la filiale allemande, grâce à une société d'expertise comptable créée parallèlement, la société EPP Expertise-Comptable Steuerberatung ([www.expertisecomptable.de](http://www.expertisecomptable.de)), nous pouvons prendre en charge l'émission de bulletins de paie et l'établissement des bilans. Nous sommes aussi en mesure d'accorder un siège aux sociétés françaises qui souhaitent s'établir en Allemagne à coût raisonnable ([www.vis-a-vis.fr](http://www.vis-a-vis.fr)). Nous avons constitué un réseau de partenaires de confiance comprenant des banques, des assureurs et d'autres partenaires stratégiques en Allemagne.

**Comment résumeriez-vous vos forces ?**

Notre positionnement est très spécifique : nous accompagnons les entreprises françaises en droit allemand et les entreprises allemandes en droit français. L'intégralité de notre activité est donc transfrontalière. Nous avons au sein du cabinet une fine connaissance du droit de ces deux pays, de la langue mais aussi de la culture business et juridique des deux pays.

Nous mettons à la disposition de nos clients francophones et germanophones une offre globale et sommes conscients que l'accompagnement juridique seul ne répond pas intégralement aux besoins d'entreprises souhaitant se développer dans un autre pays.

Enfin, l'expertise de nos avocats et leur fidélité au cabinet nous permettent de maintenir un haut niveau de qualité et de service largement apprécié par l'ensemble de nos clients, aussi bien francophones que germanophones.