

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Comment racheter une entreprise à la barre du tribunal ?

Racheter une entreprise à la barre du tribunal ? Aussi méconnue qu'intéressante, cette aventure ne s'improvise pas. Voici 5 conseils à suivre.

1. Comprendre l'intérêt de l'opération

But de la manœuvre : reprendre une entreprise en difficulté placée en redressement ou liquidation judiciaire. « *La première nuance importante à connaître est que l'on ne rachète pas une entreprise à la barre mais une ou plusieurs de ses activités*, explique Vincent Moncorgé, associé chez MCG Opportunités. *C'est-à-dire qu'à la différence d'un rachat d'entreprise, on est dégagé de son passif. Il s'agit de ne reprendre que des actifs, activités ou salariés qui correspondent à un besoin réel pour le repreneur.* » A ce titre, il s'agit d'une « reprise » beaucoup plus « sur-mesure ».

2. Être prêt à agir vite

Pour autant, une telle opération ne s'improvise pas.

« *À la différence d'une reprise d'entreprise en bonne santé qui prend en moyenne entre 18 et 24 mois et peut décourager un acheteur, ici, les délais sont beaucoup plus courts* » Vincent Moncorgé

Racheter une entreprise à la barre du tribunal peut en effet se régler... en quelques semaines. « *Le corollaire à cela est qu'il faut être prêt dès le départ et avoir le fonds de roulement et la structure opérationnelle qui permettront de piloter ce rajout d'activité.* »

3. Proposer le bon prix

L'idée, pour le repreneur, sera de faire une affaire intéressante. Mais pas à n'importe quel prix non plus. « *Si le repreneur paiera moins cher, l'offre devra quand même rester honnête et le prix proposé, raisonnable.* » L'avantage de la transaction est surtout ailleurs. « *Comme dans n'importe quelle reprise, l'avantage est de pouvoir se reposer sur une expérience et un savoir-faire qui ont fait leurs preuves, ou encore sur une base de clients ou la notoriété d'une marque.* »

4. Se faire accompagner

On l'aura compris : de telles opérations, souvent méconnues, nécessitent une certaine expérience. « *Il faut pouvoir vérifier certaines données dans un temps relativement court* », rappelle Vincent Moncorgé, dont le cabinet est spécialisé dans les reprises d'entreprise en situation complexe. Cependant, cet accompagnement ne sera pas que comptable.

« *Il y a aussi une dimension humaine à prendre en compte dans ce contexte particulier. Il va falloir en effet convaincre un ensemble d'acteurs, de l'administrateur judiciaire à l'ancien dirigeant, en passant par des salariés que l'on peut rencontrer.* » Pour faire la différence avec d'autres offres, l'enjeu est de convaincre ses interlocuteurs de son ambition de porter et de développer ce qui a déjà été construit par d'autres...

5. Et savoir où chercher...

Intéressé ? Encore faut-il savoir où trouver de telles opportunités. « *Notre cabinet a développé une plateforme digitale unique en France qui permet de détecter ses offres en amont de la recherche officielle de repreneur* », précise Vincent Moncorgé. Sinon, reste la méthode traditionnelle : surveiller les publicités et [annonces](#) pilotées par des administrateurs judiciaires.

Publié le lundi 12 août 2019 à 09h31

Par Céline Chaudeau, Accroche-press' pour France Défi

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr