



LA REPRISE D'ENTREPRISE EN DIFFICULTES EN DROIT MAROCAIN : CADRE LEGAL ET PERSPECTIVES ECONOMIQUES

BUSINESS TAKEOVER IN DIFFICULTIES UNDER MOROCCAN LAW: LEGAL FRAMEWORK AND ECONOMIC PROSPECTS

DOI : 10.5281/zenodo.10423996

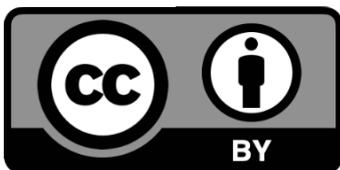
CHEKAUD Oussama

Doctorant en droit des affaires

Faculté des sciences juridiques économiques et sociales
AGDAL

Université Mohamed V, Rabat, Maroc

Rights



Citation:

HAMMOUMI, M. (2023). SECURITE JUDICIAIRE
ET RETROACTIVITE DE LA JURISPRUDENCE :
ETUDE COMPARATIVE DES CRITERES
D'APPLICATION. REVUE DROIT ET SOCIETE,
3(11), 33-47.
<https://doi.org/10.5281/zenodo.10213956>

LA REPRISE D'ENTREPRISE EN DIFFICULTES EN DROIT MAROCAIN : CADRE LEGAL ET PERSPECTIVES ECONOMIQUES



RESUME

Dans le paysage économique actuel, marqué par des conditions difficiles et une concurrence féroce, les entreprises au Maroc font face à divers maux et défis qui nécessitent des remèdes adaptés pour assurer leur pérennité. Dans ce contexte, l'une des approches les plus stratégiques et légales pour surmonter ces difficultés consiste à opter pour la reprise d'actifs, une mesure parfois drastique mais indispensable pour restaurer la santé financière des entreprises.

Le recours à la reprise d'actifs, sous la forme d'un plan de cession, représente une solution judicieuse, en accord avec les dispositions législatives en vigueur. Cela offre aux entreprises en difficulté une opportunité de réorganisation interne, de préservation des actifs essentiels et de redressement financier. Le législateur, en concevant cette approche, a souhaité instaurer un cadre légal favorisant la revitalisation des entreprises en difficulté, offrant ainsi une alternative viable à la liquidation.

Cet article se penche sur les ramifications juridiques de cette approche thérapeutique, explorant comment le mécanisme de la reprise d'actifs peut être mis en œuvre de manière légale et efficiente. Il examine également les implications de cette stratégie sur les droits des créanciers, les relations contractuelles, et les implications fiscales, tout en mettant en lumière les avantages et les défis liés à cette méthode de redressement. En analysant de près le cadre juridique entourant la reprise d'actifs, l'article vise à fournir des éclairages pratiques pour les entreprises et les professionnels du droit privé cherchant des solutions efficaces dans des périodes économiques délicates.

CHEKAUD Oussama

Doctorant en droit des affaires

Université Mohamed V, Rabat, Maroc



REVUE DROIT & SOCIÉTÉ
N° 11 - OCTOBRE / DÉCEMBRE 2023

Mots clés : *Reprise d'actifs, plan de cession, entreprises en difficulté, redressement financier, cadre légal, droits des créanciers, stratégie de revitalisation.*

JUDICIAL CERTAINTY AND RETROACTIVITY OF JURISPRUDENCE: COMPARATIVE STUDY OF APPLICATION CRITERIA

ABSTRACT

In the current economic landscape marked by challenging conditions and fierce competition, businesses in Morocco encounter various ailments and challenges that require tailored remedies to ensure their sustainability. In this context, one of the most strategic and legal approaches to overcome these difficulties is the takeover of assets, a measure sometimes drastic but essential for restoring the financial health of businesses.

The adoption of asset takeover, in the form of a takeover plan, represents a judicious solution in accordance with existing legislative provisions. It provides struggling businesses with an opportunity for internal reorganization, preservation of essential assets, and financial recovery. The legislator, in conceptualizing this approach, aimed to establish a legal framework favoring the revitalization of struggling businesses, thus offering a viable alternative to liquidation.

This article delves into the legal ramifications of this therapeutic approach, exploring how the asset takeover mechanism can be legally and efficiently implemented. It also examines the implications of this strategy on creditor rights, contractual relationships, and tax considerations, while highlighting the benefits and challenges associated with this recovery method. By closely analyzing the legal framework surrounding asset takeover, the article aims to provide practical insights for businesses and private law professionals seeking effective solutions in delicate economic periods.

Keywords: *Asset takeover, takeover plan, struggling businesses, financial recovery, legal framework, creditor rights, revitalization strategy.*

INTRODUCTION

Au cœur des difficultés réside une opportunité¹, une vérité encapsulée dans la

¹ <https://citations.ouest-france.fr/citation-albert-einstein/centre-difficulte-trouve-opportunite-112380.html>

CHEKAUD Oussama

PhD student in business law

Mohamed V University, Rabat, Morocco



REVUE DROIT & SOCIÉTÉ
N° 11 - OCTOBRE / DÉCEMBRE 2023

citation perspicace d'Albert Einstein. Dans le contexte économique actuel, les entreprises marocaines, confrontées à des défis multiples, ne sont pas condamnées à l'inefficacité ou à l'échec économique. Au contraire, ces entreprises en difficulté peuvent se transformer en des occasions

prometteuses, à la fois pour des entrepreneurs émergents et des professionnels chevronnés cherchant à redonner vie à des entités sous tension. Cette perspective s'enracine dans les leçons tirées d'autres économies qui ont accordé une attention significative à la revitalisation de ces structures économiques².

Le paysage macroéconomique dans lequel évoluent actuellement les entreprises marocaines s'avère être un terrain complexe et parfois hostile. La pandémie a laissé des cicatrices économiques, aggravées par des défis tels que la rareté des matières premières, l'inflation, la concurrence acharnée, et les soubresauts politiques nationaux et internationaux. Ce tableau peu optimiste pèse sur les épaules des dirigeants d'entreprises et des décideurs gouvernementaux.

En se référant aux données officielles, après la chute significative de 21% enregistrée en 2020 (à 6655 entreprises déficientes), le nombre de défaillances d'entreprises a connu une augmentation considérable au Maroc, atteignant une hausse de 59% (à 10 556 entreprises)³. Bien que ces chiffres puissent sembler préoccupants, ils renferment en réalité un potentiel important pour ceux qui savent

² Dans ce sens, un marché parallèle est en train de se constituer en France, sous forme d'un « *Market Place* » qui propose des solutions aux entrepreneurs souhaitant investir dans des entreprises en difficultés, cette plateforme assiste dans la recherche projet et identification des entreprises en phase de redressement judiciaire : infogrefe.mesaidespубliques.fr

³ **IBTISSAM BENCHANNA** « Entreprises 2021 : Contre chaque entité défaillante plus de 5 sont créées » article en ligne » : <https://www.lavieeco.com/economie/entreprises-2021-contre-chaque-entite-defaillante-plus-de-5-sont-creees/>, consulté le 20 février 2022.

les interpréter, les gérer judicieusement et les exploiter de manière stratégique.

Le dépôt de bilan, que ce soit sous la forme de redressement judiciaire ou de liquidation judiciaire, ne signifie pas nécessairement la fin de l'entreprise. La loi offre la possibilité à des tiers d'acquérir ces entreprises en difficulté lors d'enchères organisées par le tribunal. C'est là que réside la clé pour transformer cette situation critique en opportunité.

Les reprises d'entreprises en difficulté, orchestrées à travers des plans de cession, deviennent impératives. Elles incarnent parfaitement les objectifs des procédures collectives, préservant des unités économiques encore viables et garantissant la pérennité des emplois associés à l'exploitation de l'entreprise cédée. Ces reprises s'avèrent être non seulement des sauvetages économiques mais également des investissements relativement abordables avec un potentiel substantiel de croissance et de développement.

Problématique de Recherche :

Cette étude s'attache à dévoiler les opportunités latentes au sein des entreprises en difficulté au Maroc, explorant les perspectives légales qui encadrent les reprises d'entreprise sous forme de plans de cession. Face à un contexte économique complexe, ces entreprises en crise ne représentent pas uniquement des défis financiers, mais également des occasions stratégiques. Comment les cadres juridiques peuvent-ils être utilisés comme leviers pour transformer les difficultés économiques en opportunités d'investissement et de croissance ? Quelles sont les implications légales et les mécanismes qui facilitent ou entravent ces processus de reprise ? Ces questions fondamentales orientent notre enquête vers une exploration approfondie des textes juridiques régissant les reprises d'entreprise au Maroc.



Méthodologie :

La méthodologie adoptée repose essentiellement sur une analyse des textes juridiques et une revue de la littérature spécialisée dans le domaine des reprises d'entreprise. Une première phase consistera à examiner les dispositions légales et réglementaires en vigueur au Maroc concernant les procédures collectives, les redressements judiciaires, et les plans de cession. Cette analyse juridique permettra de dégager les contours légaux encadrant ces opérations. Parallèlement, une revue de la littérature fournira une perspective contextuelle en explorant les travaux académiques. L'intégration de ces deux approches – l'analyse juridique et la revue de littérature – permettra d'éclairer les dimensions légales et conceptuelles des reprises d'entreprise au Maroc, offrant ainsi une compréhension approfondie des opportunités et des défis inhérents à ce processus.

Afin d'éclairer davantage ces opérations de reprise, en mettant un accent particulier sur les cessions d'entreprises en difficulté, la première partie de cet article se plongera dans le cadre légal régissant ces reprises (A). La seconde partie (B) examinera de près les perspectives économiques découlant de ces opérations complexes et stratégiques.

A. LE CADRE LEGAL DE LA CESSION D'ENTREPRISE EN DIFFICULTES

Dans le paysage complexe du monde des affaires, les entreprises peuvent être confrontées à des difficultés financières qui exigent des solutions légales et structurées pour assurer leur pérennité. La cession d'entreprise, en tant que mécanisme légal de redressement, joue un rôle crucial dans cette dynamique. Pour saisir pleinement les spécificités entourant les offres de reprise dans le cadre de plans de cession ordonnés

par les tribunaux de commerce⁴ (b), il est essentiel de revisiter les fondements juridiques régissant cette opération, en particulier en ce qui concerne le droit des sociétés (a).

a. Le régime juridique commun de la cession d'entreprise :

Certes il y a une variété de montages juridiques relatifs à la cession d'entreprise, cette opération peut résulter soit de la cession du fonds de commerce ou du transfert -à titre onéreux ou gratuit, par voie de succession, etc.- des parts sociales ou actions - les actions des sociétés cotées n'étant pas visées⁵- formant le capital social de l'entreprise, lorsque celle-ci est une société commerciale. Dans cette section, on s'intéressera uniquement à la deuxième catégorie de ces opérations.

Ceci dit, et en amont de toute offre de cession, le cessionnaire est invité à réaliser une analyse fiable du potentiel de cette reprise qui peut se réaliser selon divers mécanismes juridiques. Cette opération peut être une opportunité de croissance externe particulièrement intéressante, sous formes aussi de fusion/scission, prises de participations, groupements d'intérêts économiques ou création de filiales communes.

Concrètement, le repreneur a la possibilité d'acquérir les titres de la société auprès de ses associés, de souscrire à une augmentation de capital, de prendre une participation majoritaire dans la société

⁴ Selon l'article 637 du Code de commerce, le tribunal retient l'offre qui permet dans les meilleures conditions d'assurer le plus durablement l'emploi attaché à l'ensemble cédé et le paiement des créanciers.

⁵ NESRINE ROUDANE « *Aspects juridiques de la cession d'entreprise* », les petits déjeuners de la CFCIM, la transformation d'entreprises au Maroc : dans la loi et dans la pratique, 28 novembre 2018.



cible ou de fusionner avec elle⁶. La cession d'une entreprise, qui découle de la cession des parts sociales ou actions constituant son capital social, représente une méthode largement employée. Néanmoins, elle demeure assujettie à un ensemble de règles, principalement pour ce qui concerne les parts sociales, qui relèvent tant du domaine formel que substantiel⁷.

Dans ce dernier cas, il faut rappeler que les fusions et scissions sont réglementées par la loi n° 17-95⁸ relative aux sociétés anonymes dans un chapitre intitulé « *des fusions et des scissions* », ce mode de reprise fait appel aux dispositions du droit des sociétés prévoyant des outils juridiques pour la mise en œuvre des politiques de restructuration et de reprise d'entreprises.

Ainsi, la fusion est l'opération par laquelle deux ou plusieurs sociétés se réunissent pour n'en former qu'une seule. La loi prévoit deux types de fusion : la fusion par absorption d'une société par une autre qui est la forme la plus courante et la fusion par création d'une société nouvelle créée par les sociétés participant à l'opération qui lui font apport de la totalité de leur patrimoine⁹.

⁶ <https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/reprendre-entreprise-etapes/choisir-montage-juridique-fiscal/augmentation-capital>

⁷ Idem, NESRINE ROUDANE.

⁸ Dahir n° 1-96-124 du 14 rabii II 1417 (30 août 1996) portant promulgation de la loi n° 17-95 relative aux sociétés anonyme.

⁹ La fusion ou la scission prend effet à la date d'immatriculation au registre du commerce de la nouvelle société ou de la dernière d'entre elles, en cas de création d'une ou plusieurs sociétés nouvelles. Dans tous les autres cas, à la date de la dernière assemblée générale ayant approuvé l'opération sauf si le contrat prévoit que l'opération prend effet à une autre date, laquelle ne doit être ni postérieure à la date de clôture de l'exercice en cours de la ou des sociétés bénéficiaires ni antérieure à la date de clôture du dernier exercice clos de la ou des sociétés qui transmettent leur patrimoine.

Enfin, la nullité d'une opération de fusion ou de scission ne peut résulter que de la nullité de la délibération de l'une des assemblées qui a décidé l'opération. Si l'une des assemblées devant intervenir dans le processus est entachée de nullité, cette nullité entraîne la nullité de toute l'opération de fusion ou de scission. Ces dernières emportent transmission universelle du patrimoine de la société absorbée ou scindée au profit des sociétés bénéficiaires à la date de réalisation fixée par le projet de fusion. Elle entraîne des effets au niveau de la société absorbée et de la société absorbante.

D'une façon concrète, il s'agit d'une dissolution sans liquidation de la société absorbée qui disparaît et d'une acquisition simultanée par les actionnaires de la société absorbée de la qualité d'actionnaire de la société absorbante. Quant à cette dernière, il s'agit d'une cession universelle de son patrimoine à la société absorbante.

Si le régime juridique ainsi développé, est caractérisé par son contexte conventionnel, faisant appel aux mécanismes de négociations, des données du marché et de la politique et stratégies de restructuration adoptées par les repreneurs, celui relatif aux reprises d'entreprise placées sous le pouvoir du tribunal, affiche d'autres particularités, formant son particularisme.

b. Le régime juridique particulier de la cession d'entreprise en difficultés.

Tout d'abord, et parce qu'elle ne s'opère pas dans un cadre conventionnel, mais sous l'égide du tribunal dans le cadre d'une procédure collective, la reprise d'entreprise en difficultés, sous forme de cession, répond à des finalités particulières et est soumise à une procédure bien définie.

La quête d'un repreneur peut se faire généralement dans le cadre d'un redressement judiciaire, mais elle peut également survenir lorsque l'entreprise en



difficultés est en cours de liquidation judiciaire, dans le cas où cette dernière bénéficie d'une poursuite d'activité ordonné par le tribunal.

En ce qui concerne les offres de reprise dans le cadre du droit des entreprises en difficultés Marocain¹⁰, il est certain que la première condition réside dans l'existence de l'état de cessation de paiement (ci-après CDP), conformément à l'article 575¹¹ du code de commerce qui donne une définition précise dans son deuxième alinéa à cet état, et qui l'a considère comme condition *sin qua non* de l'accès aux procédures de traitement.

Ensuite l'entreprise en état de cessation de paiement, doit faire l'objet d'une procédure judiciaire, initiée par les personnes ayant qualité, en l'occurrence le chef d'entreprise, l'un des créanciers, le parquet ou le président de tribunal. À l'issue de cette requête, un jugement d'ouverture est prononcé, donnant lieu à une période d'observation qui peut théoriquement s'étaler sur 6 mois. Cette procédure qui ne vise pas uniquement le désistement des créanciers mais bien

¹⁰ Article 595 du Code de commerce. : « Le syndic, avec le concours du chef de l'entreprise et l'assistance éventuelle d'un ou plusieurs experts, doit dresser dans un rapport détaillé le bilan financier, économique et social de l'entreprise.

Au vu de ce bilan, le syndic propose soit un plan de redressement assurant la continuation de l'entreprise ou sa cession à un tiers, soit la liquidation judiciaire. »

¹¹ Article 575 du Code de commerce. : « La procédure de redressement judiciaire s'applique à toute entreprise commerciale en cessation de paiement ;

La cessation de paiement est établie dès lors que l'entreprise est dans l'impossibilité de faire face au passif exigible avec son actif disponible, y compris les créances résultant des engagements pris dans le cadre de l'accord amiable prévu à l'article 556 ci-dessus. »

évidement de garantir la continuité de l'entreprise¹².

Afin de répondre efficacement aux défis rencontrés par les entreprises en difficulté, le législateur marocain a instauré un cadre juridique définissant les étapes et les possibilités de redressement. Dans ce contexte, le syndic, en collaboration avec le chef d'entreprise et éventuellement des experts, joue un rôle central dans le processus de restructuration. L'objectif est de dresser un rapport exhaustif incluant le bilan financier, économique, et social de l'entreprise en difficulté.

Ce rapport constitue le fondement sur lequel le syndic propose au tribunal soit un plan de redressement visant à maintenir l'activité de l'entreprise, soit sa cession à un tiers, soit en dernier recours, la liquidation judiciaire¹³. L'ensemble de ces options est soigneusement examiné par le tribunal après avoir entendu les parties prenantes, dont le chef d'entreprise, les contrôleurs et les délégués du personnel¹⁴.

Le plan de cession, prévu par la loi, a pour finalité première de sauvegarder les activités exploitables de manière autonome, de préserver les emplois associés, et de régler les créances. Cette approche, totale ou partielle, repose sur une sélection rigoureuse des éléments de production constituant une ou plusieurs branches autonomes d'activités. Elle vise à

¹² Arrêt de la cour d'appel de commerce de Casablanca n°5167, objet du dossier n° 2021-8301-1144 du 28/10/2021 :

وحيث اعتبار لذلك ولكون مساطر معالجة صعوبات المقاولة ليست وسيلة لجبر المدين على تنفيذ مقتضيات سند تنفيذي لوجود وسائل اخرى للاجبار فضلا على أنه ليس بالملف ما يثبت استنفاد طرق تبليغ الحكم أو امتناع المحكوم عليها أو عدم وجود ما يحجز عليه من أموالها لسداد المبلغ المحكوم به وبالتالي يكون ما تمسك به الطاعن من إمكانية تفعيل مقتضيات المادة 577 سابق لأوانه مما يجعل من مدونة التجار مستند الطعن غير مرتكز على أساس و يتعين رده.

¹³ Art. 622 du Code du commerce.

¹⁴ Art. 595 Code de commerce.



maximiser la valeur des biens cédés tout en assurant la pérennité de l'emploi et le règlement des dettes.

Dès l'ouverture de la procédure, des tiers extérieurs à l'entreprise sont autorisés à soumettre des offres au syndic, conformément aux modalités définies. Ces offres, annexées au rapport du syndic, sont analysées minutieusement. Il est à noter que les dirigeants de l'entreprise en difficulté ne sont pas habilités à formuler directement ou indirectement de telles offres, garantissant ainsi l'équité du processus¹⁵.

Au terme de la procédure, le tribunal retient l'offre qui présente les meilleures conditions pour assurer durablement le maintien des emplois liés à l'ensemble cédé et le paiement des créanciers¹⁶. En conclusion, ce dispositif légal offre une approche structurée et équilibrée pour traiter les difficultés rencontrées par les entreprises, préservant ainsi les intérêts de toutes les parties prenantes et favorisant la continuité des activités économiques dans un cadre juridique clair et transparent.

B. LES PERSPECTIVES DE LA REPRISE D'ENTREPRISE EN DIFFICULTES

Chaque année, et sur les 60.000 entreprises se mettant sous la protection des tribunaux français, seules 1000 entreprises trouvent un repreneur¹⁷, la situation au Maroc reste inconnue par manque de données officielle sur le sujet. En effet la situation constitue un grand manque à gagner (a), et montre les perspectives que représentent ces opérations de reprise en difficultés au regard du droit comparé (b).

¹⁵ Art. 598 du Code de commerce.

¹⁶ Art. 637 du Code de commerce.

¹⁷ CHRISTOPHE TENOZ « *Reprendre une entreprise à la barre du tribunal, guide pratique de l'expert-comptable repreneur* » Novembre 2012, p.7

a. La cession d'entreprise en difficultés : *Un manque à gagner*

Comme développé ci-dessus, le plan de cession a été introduit pour la première fois au Maroc par la loi n° 15-96 formant code de commerce¹⁸ comme un mécanisme juridique de redressement de l'entreprise dans lequel il faut organiser la survie des éléments sains de l'entreprise grâce à un autre chef d'entreprise.

Cette loi qui a apporté, dans son livre V intitulé « Les difficultés de l'entreprise » un cadre juridique régissant difficultés de l'entreprise. Il est à rappeler que ce dernier a eu le mérite d'introduire certaines dispositions novatrices à cette époque, constituant ainsi une rupture avec l'ancien régime de la faillite, tel que l'instauration du système de la prévention, l'abolition de la procédure de la faillite et son remplacement par une procédure qui privilégie la sauvegarde et la continuation de l'activité¹⁹.

Les procédures collectives ainsi réinventés, intègrent la cession de l'entreprise comme un moyen pour assurer le maintien d'activités susceptibles d'exploitation autonome, de tout ou partie des emplois qui y sont attachés et d'apurer le passif²⁰.

Cependant, et en l'absence des statistiques officielles relatives à la mise en œuvre de ces plans, il est difficile d'affirmer le véritable recours à ces derniers, mais ce qui se ne laisse aucune place au doute, c'est cette prise en compte, malheureuse qu'elle soit, que la grande majorité des

¹⁸ Dahir n° 1-96-83 du 15 rabii 1417 (1er août 1996) portant promulgation de la loi n° 15-95 formant code de commerce modifié par Loi n° 73-17 du 19 avril 2018 abrogeant et remplaçant le Titre V relatif aux difficultés des entreprises.

¹⁹ SANAA LAALAOUI « quelle réforme du droit des difficultés de l'entreprise ? » REMALD, numéro double 129-130, juillet-octobre 2016.

²⁰ Chercher l'art.



procédures collectives au Maroc, sont soldées par des liquidations judiciaires²¹.

Ceci dit, il est regrettable de constater que malgré les efforts de digitalisation et modernisation de l'appareil judiciaire marocain, il y a une grande difficulté pour les potentiels investisseurs d'accéder à l'information judiciaire, relative aux offres de cession formulées par le syndic, ces offres qui doivent faire objet d'une large publicité, à la lumière des autres pays développés qui catalysent le recours à cette solution, comme on vas dégager dans la section suivante.

Certes, il y'a d'autre facteurs qui interviennent, liés particulièrement à la rareté d'experts et de professionnels spécialisés dans ce type d'opérations et à l'absence d'une culture favorable à la reprise d'entreprise en difficultés chez les investisseurs.

Devant ce constat, et en comparant la situation marocaine à l'expérience d'autres législations, il est évident qu'il existe un grand manque à gagner, et que les reprises d'entreprises en difficultés, sous forme de plans de cession, ont une grande marge d'évolution et beaucoup de perspectives.

b. La reprise d'entreprise en difficultés : *quelles perspectives ?*

Au sein de cette réflexion, la question fondamentale émerge naturellement : quelles motivations poussent à envisager la reprise d'une entreprise en difficulté ?

Le premier aspect de cette équation réside dans le constat que l'acquisition d'une entreprise en difficulté s'avère moins coûteuse que celle d'une entreprise en situation financière stable. Du fait de sa fragilité structurelle, financière, économique, et/ou managériale, l'entreprise

²¹ Pr. Selma EL Hassani Sbai, « Droit des entreprises en difficulté et Covid-19 : radioscopie d'un échec », Tribune libre, Telquel, 28 août 2020.

en difficulté voit souvent sa valeur fondre aux yeux des divers acteurs du marché. En conséquence, le cédant se trouve contraint de la céder à un prix bien en deçà de sa valeur intrinsèque²².

Sur le plan économique, la reprise d'entreprises en difficulté peut représenter de réelles opportunités de croissance externe, notamment pour les dirigeants ayant des activités économiques similaires ou connexes. Ainsi, dans le cas d'une cession partielle, le repreneur bénéficie des actifs, mais aussi de la notoriété, du savoir-faire et de l'expertise de l'entreprise, et ce à un prix bien plus attractif pour la clientèle qu'au moment de l'acquisition d'une entreprise in bonis.

Quant aux frais liés à la reprise, ils sont couverts par la procédure collective et les repreneurs bénéficient d'une structure adaptée à leur projet et agissent de manière ciblée sur les perspectives de ventes, tout en tenant compte des ressources dont ils disposent.

Le repreneur profite aussi des contrats qu'il n'a pas à renégocier puisque que ces contrats sont en cours, ils ont été conclus par le débiteur ou l'administrateur. Ils doivent être exécutés aux conditions en vigueur au jour de l'ouverture de la procédure. L'avantage du choix de la cession par le tribunal est la rapidité et l'efficacité. En effet, la renégociation des contrats par le cessionnaire lui-même serait source de lenteur et le cocontractant pourrait lui imposer des conditions moins favorables que celles qu'il avait conclues avec le débiteur. Le cessionnaire a tout intérêt à demander dans son offre de reprise les contrats qu'il aimerait se voir

²² P. PIERRON, « Acquisition ou reprise d'une société en difficulté : un rapport rendement / risque attractif », disponible sur <http://www.fusacq.com/buzz/ae64,acquisition-ou-reprise-d-une-societe-en-difficulte-un-rapport-rendement-risque-attractif.html>.



céder. Le tribunal doit tenir compte de son avis.²³

L'expérience française, illustrée par la plateforme "Marketplace Infogreffe,"²⁴ offre des perspectives éclairantes sur le potentiel des reprises d'entreprise, constituant un exemple de réussite dans la facilitation des transactions entre cédants, repreneurs, partenaires, et investisseurs. Cette plateforme a émergé en tant que véritable tiers de confiance, jouant un rôle clé dans la mise en relation des acteurs du marché de la transmission d'entreprise.

En premier lieu, la "Marketplace Infogreffe" a su créer un environnement sécurisé et transparent propice à l'échange d'informations cruciales. La confiance instaurée par cette plateforme repose sur la véracité des données fournies par les cédants et la mise à disposition d'informations complètes sur les entreprises à céder. Cela permet aux repreneurs potentiels d'accéder à des données fiables et de prendre des décisions éclairées, éléments essentiels pour favoriser la fluidité des transactions.

En outre, l'expérience française met en lumière l'importance de la centralisation des informations pertinentes sur une plateforme unique. En rassemblant les données liées aux cessions d'entreprises, Infogreffe crée une base de données exhaustive, permettant aux acteurs du marché d'avoir une vision globale et actualisée des opportunités disponibles. Cette centralisation simplifie la recherche, accélère le processus de décision et

²³ NATHALIE STAGNOLI « *les atteintes de la procédure collective à la liberté contractuelle* », Mémoire de DEA Droit des affaires, Université Robert Schuman de Strasbourg, 2002-2003, p. 93.

²⁴ <https://marketplace.infogreffe.fr/>, lancée en avril 2021, cette plateforme fait le lien entre offres et demandes grâce à un moteur de recherche ciblé, et accroît les chances de renaissance des entreprises en difficulté, préservant ainsi le tissu entrepreneurial français.

contribue à renforcer la confiance entre les parties prenantes.

Conclusion

En conclusion, la cession d'une entreprise en difficulté, encadrée par les dispositions légales en vigueur, s'inscrit dans une démarche visant à maintenir des activités autonomes, à préserver les emplois associés et à équilibrer le passif. Cette opération, qu'elle soit totale ou partielle, doit répondre à des critères rigoureux, évitant toute dépréciation des biens non cédés et couvrant l'ensemble des éléments de production constituant une ou plusieurs branches complètes et autonomes d'activités.

Toutefois, la réalité du terrain dévoile que de nombreuses entreprises en difficulté ne parviennent pas à tirer profit de cette seconde chance, principalement en raison des défis liés à l'attraction de nouveaux acquéreurs ou investisseurs, malgré le cadre juridique avancé en la matière. Les initiatives visant à préserver ces entités économiques se soldent fréquemment par des échecs, peinant à susciter l'intérêt de repreneurs potentiels prêts à investir dans des structures viables, mais présentant des risques inhérents.

Afin de remédier à cette problématique complexe, il devient impératif de simplifier l'accès à une information pertinente dans des délais appropriés, de manière exhaustive et transparente. Une communication limpide des critères requis pourrait indubitablement susciter l'intérêt des investisseurs potentiels, les incitant ainsi à insuffler une nouvelle vie à ces entreprises en difficulté. Ce processus contribuerait non seulement à la préservation des emplois, mais également à l'amélioration de l'efficacité judiciaire globale, offrant ainsi une solution juridique complète pour le sauvetage des entreprises en difficulté dans le paysage économique actuel.



BIBLIOGRAPHIE :

Arrêt de la cour d'appel de commerce de Casablanca n°5167, objet du dossier n° 2021-8301-1144 du 28/10/2021

CHRISTOPHE TENOZ. (2012). Reprendre une entreprise à la barre du tribunal, guide pratique de l'expert-comptable repreneur. Mémoire d'expertise comptable.

Dahir n° 1-96-124 du 14 rabii II 1417 (30 août 1996) portant promulgation de la loi n° 17-95 relative aux sociétés anonyme.

Dahir n° 1-96-83 du 15 rabii 1417 (1er août 1996) portant promulgation de la loi n° 15-95 formant code de commerce modifié par Loi n° 73-17 du 19 avril 2018 abrogeant et remplaçant le Titre V relatif aux difficultés des entreprises.

FRANÇOISE BERTON. (2022). L'offre de reprise de l'entreprise en procédure collective » : <https://www.berton-associes.fr/blog/redressement-et-liquidation-judiciaire/offre-reprise-entreprise-liquidation-redressement-judiciaire/>

IBTISSAM BENCHANNA. (2021). Entreprises 2021 : Contre chaque entité défaillante plus de 5 sont créées » article en ligne. <http://www.lavieeco.com/economie/entreprises-2021-contre-chaque-entite-defaillante-plus-de-5-sont-creees/>.

NATHALIE STAGNOLI. (2003) « les atteintes de la procédure collective à la liberté contractuelle », Mémoire de DEA Droit des affaires, Université Robert Schuman de Strasbourg, 2002-2003.

NESRINE ROUDANE. (2018). Aspects juridiques de la cession d'entreprise », les petits déjeuners de la CFCIM, la transformation d'entreprises au Maroc : dans la loi et dans la pratique.

P. NGUIHE KANTE. (2002). Réflexions sur la notion d'entreprise en difficulté dans l'acte uniforme portant organisation des procédures collectives d'apurement du passif OHADA. revue de droit des pays d'Afrique. Volume 112.

P. PIERRON. (2015). Acquisition ou reprise d'une société en difficulté : un rapport rendement / risque attractif.

SANAA LAALAOUI. (2016). Quelle réforme du droit des difficultés de l'entreprise ? REMALD. numéro double 129-130, juillet-octobre 2016.

Selma EL Hassani Sbai. (2020). Droit des entreprises en difficulté et Covid-19 : radioscopie d'un échec .Tribune libre, Telquel.

