

République tunisienne

Ministère de la justice

Cour de cassation Arrêt n°2013.2831 du 13 février 2014

Loi sur le redressement des entreprises en difficulté-Objectif du sauvetage de l'entreprise-Possibilité de cession de l'entreprise à un tiers-Nature juridique de la cession-Voies de recours-Nécessité du respect de la rapidité des procédures.

La cour,

Sur tous les moyens réunis :

Attendu que l'article 47 de la loi sur le sauvetage des entreprises du 17 avril 1995 a prévu, parmi les solutions du sauvetage, la cession de l'entreprise à un tiers en cas d'impossibilité de poursuite de l'activité de celle-ci dans le cadre d'un plan de poursuite. Qu'il convient de se prononcer d'abord sur la nature juridique de la cession : est-ce une vente forcée ou un titre de propriété en vertu d'une décision judiciaire ?

...Il s'agit plutôt d'une vente judiciaire de l'entreprise puisque dès l'instant où le cessionnaire exécute ses engagements, essentiellement celui du paiement du prix de cession, le transfert de propriété de l'entreprise s'opère à son profit.

Attendu que, quelque soit la nature juridique de la cession, elle demeure une solution secondaire après celle de la poursuite de l'activité de l'entreprise, à condition qu'elle garantisse la poursuite de l'activité et la protection de l'emploi puisqu'elle constitue une solution de sauvetage de l'entreprise en tant qu'entité économique et sociale conformément aux dispositions de l'article 47 nouveau de la loi n° 79-2003 du 29 décembre 2003...

Attendu que la solution de la cession de l'entreprise permet de donner un souffle nouveau à celle-ci, tout en accordant aux créanciers la possibilité d'être

payés en tout ou en partie, de même qu'elle permet de conserver l'emploi afin de réimplanter l'entreprise dans son univers économique et social.

Attendu que la majorité des chambres commerciales auprès des tribunaux de première instance choisissent la solution de la cession en passant par quatre phases procédurales :

1/ Rendre une décision d'homologation de la solution de cession de l'entreprise

2/Désigner un commissaire à l'exécution du plan afin qu'il procède à la rédaction du cahier des charges de la cession, à l'accomplissement des formalités de publicité et à l'accueil des offres

3/Attendre les offres puis opérer le choix de la meilleure offre pour l'entreprise

4/ Donner au commissaire à l'exécution du plan pour mission de contracter avec le cessionnaire

Attendu que ces quatre phases qui sont simples en apparence sont source de lenteurs fatales pour l'entreprise en difficulté, puisqu'elles s'étendent sur de très longues durées et qu'elles constituent une perte de temps pour l'entreprise en souffrance, et ce contrairement à la volonté expresse du législateur dans la réforme de 2003 qui avait, entre autres, pour objectif de raccourcir les délais des procédures et de se délester des périodes préliminaires sources de plusieurs problèmes.

Attendu que pour que la décision de cession puisse voir le jour, de très longues périodes passent, pendant lesquelles des voies de recours sont exercées, aussi bien de la part du débiteur mécontent, que des créanciers voyant leurs rangs préférentiels mis en danger, que ce temps perdu perturbe la situation de l'entreprise et minimise ses chances de sauvetage...

Attendu que la cour a décidé, à bon droit, qu'au lieu de recourir à un arrêt qui décide la cession et qui nécessite un temps très long, de procéder plus rapidement par ordonnance, en ne retenant que 2 phases : une phase préparatoire : « la mise en cession », avec tous les actes nécessaires pour la réalisation de celle-ci(cahier des charges, expertises...), et « la cession »

proprement dite, avec une décision judiciaire qui entraîne la vente de l'entreprise au profit du cessionnaire...

Que par cette décision, la cour s'est conformée, de manière tout à fait fondée, à l'intention du législateur de 2003. En conséquence, rejette le pourvoi...