

ASSEMBLÉE NATIONALE

15 juin 2015

CROISSANCE, ACTIVITÉ ET ÉGALITÉ DES CHANCES ÉCONOMIQUES - (N° 2866)

Commission	
Gouvernement	

Tombé

AMENDEMENT

N° 751

présenté par

M. Hamon, Mme Alaux, M. Amirshahi, Mme Bouziane-Laroussi, Mme Bruneau, M. Bui, Mme Carrey-Conte, Mme Chabanne, Mme Chapdelaine, M. Cherki, M. Clément, M. Daniel, M. Emmanuelli, M. Féron, Mme Filippetti, Mme Gaillard, M. Galut, M. Germain, Mme Gourjade, M. Hanotin, M. Juanico, Mme Khirouni, M. Arnaud Leroy, M. Léonard, Mme Lousteau, M. Marsac, M. Noguès, M. Paul, M. Pellois, M. Potier, M. Prat, M. Pouzol, M. Premat, M. Robiliard, M. Sebaoun, M. Vergnier, M. Villaumé, M. Laurent Baumel et M. Dufau

ARTICLE 55 BIS A

Après l'alinéa 7, insérer l'alinéa suivant :

« 3° *bis*. Après l'article L. 141-23, il est inséré un alinéa ainsi rédigé :

« La date de cession est entendue comme la date à laquelle s'opère la signature du contrat de cession. » »

EXPOSÉ SOMMAIRE

Cet amendement vise à préciser le texte de loi afin de donner le temps aux salariés de proposer une offre de reprise en cas de cession.

En droit français, le transfert de propriété (c'est-à-dire la vente) s'opère en principe aussitôt qu'il y a accord sur la chose et sur le prix. Cependant, une vente est souvent plus complexe et les modalités (parfois significatives) ne peuvent pas toutes être réglées immédiatement. On prévoit donc au moment de la signature du contrat (le « signing »), des conditions suspensives qui peuvent se réaliser dans un délai très variable : souvent plusieurs mois, parfois plus d'un an. Dans ces cas, le transfert de propriété n'intervient qu'au moment où la dernière des conditions suspensives est réalisée : c'est le « closing ».

Depuis la publication du décret n° 2014-1254 du 28 octobre 2014 relatif à l'information des salariés en cas de cession de leur entreprise, on considère que la date de la cession est celle du transfert de

propriété de la participation (« closing »), ce qui permet en théorie de conclure un accord définitif de cession, de procéder au paiement du prix, et de n'informer les salariés que lorsque toute l'opération est arrangée, alors que le but du dispositif légal est de leur permettre de présenter une offre de reprise.

Cette rédaction contrevient aux objectifs de la loi puisque dans la quasi-totalité des cas, une fois que le « signing » est fait, le « closing » n'est plus qu'une formalité. Il n'est pas question de revenir sur la vente pour (par exemple) vendre aux salariés qui feraient une offre.