



Voyage d'études 2006

Journée de travail à Hôtel Méridien de Rio
Rio de Janeiro – Brésil

6 novembre 2006

Le droit de l'entreprise en difficulté. Expériences comparées au Brésil et en France

Intervention de **Monsieur Charles Vincenti**, *Avocat au Barreau de Toulouse, Administrateur de Droit et Commerce.*

Les mesures de prévention des difficultés des entreprises

A l'origine, le législateur ne s'occupait des entreprises en difficulté pour régir ce qu'il est convenu d'appeler les procédures collectives qu'à partir du moment où l'entreprise était en état de cessation des paiements.

L'objectif unique puis essentiel était de payer au mieux les créanciers. Il en fut ainsi en France jusqu'en 1985.

La loi du 25 janvier 1985 et son décret d'application du 27 décembre 1985 ont modifié totalement l'objectif des procédures collectives.

Le but poursuivi devient : sauver l'entreprise en tout ou en partie pour maintenir l'activité et l'emploi, le paiement des créanciers devient accessoire.

Après plusieurs années d'application, le législateur constate que l'échec est complet :

- 90 % au moins des ouvertures de procédures collectives finissent en liquidation judiciaire sans plan, ou avec un plan de cession qui n'est en fait qu'une forme de liquidation avec maintien d'une partie de l'activité.
- Dans l'hypothèse (10%) où un plan de continuation a pu être arrêté, on doit constater 90 % d'échecs.

Pourquoi ?

Essentiellement parce que l'entreprise envisage la procédure collective trop tard :

- Parce que pris par la gestion du quotidien, le chef d'entreprise ne voit pas venir les difficultés assez tôt.
- Parce que s'il voit venir les difficultés, par peur, il n'envisage le recours à la procédure que trop tard et demeure bien souvent paralysé devant le problème.

L'idée a donc germé dans l'esprit du législateur d'aider le chef d'entreprise :

- › en l'alertant sur les difficultés qui s'annoncent,
 - › en lui en faisant prendre conscience,
 - › en provoquant une saine réaction de sa part,
 - › en l'aidant la résolution de son problème :
- en lui fournissant un négociateur pour l'aider dans ses démarches auprès des créanciers ou partenaires (la négociation directe est psychologiquement difficile à accepter par les créanciers et à supporter par le débiteur).
 - en lui permettant de négocier un accord qui puisse présenter des intérêts pour ses partenaires et pour lui et sa famille.

A partir de ces constats et de ces réflexions, les tribunaux de commerce d'une part et le législateur d'autre part ont été amenés à créer deux sortes de procédures dans le but de prévenir les difficultés de l'entreprise et de les régler ou tenter de les régler en amont, c'est-à-dire avant que l'entreprise ne soit en état de cessation des paiements :

Le législateur et la pratique ont mis en place toute une série de procédures tendant à détecter les difficultés des entreprises ou plutôt à apporter au chef d'entreprise une aide à la détection des difficultés présentes ou à venir :

- › C'est la création d'associations de prévention agréées.
- › C'est la création d'une cellule de prévention et de détection dans les tribunaux de commerce les plus importants (celle-ci est de création purement prétorienne et extralégale).
- › C'est la procédure d'alerte des commissaires aux comptes.

A ce stade, le chef d'entreprise qui a pu détecter les difficultés présentes ou allant se présenter très rapidement parce qu'il a été alerté, le plus tôt possible, va devoir négocier directement avec les différents partenaires d'entreprise les mesures de redressement nécessaires.

Les difficultés qu'il rencontre ont amené la pratique et le législateur à créer des aides à la négociation :

- › Le mandat ad hoc (création purement prétorienne) :
Dont les caractéristiques essentielles sont la souplesse totale, la confidentialité, le juge n'intervenant que pour désigner le mandataire ad hoc, sur la demande du chef d'entreprise.
- › La procédure de conciliation dont les caractéristiques sont à peu près les mêmes et dans laquelle le juge va avoir un rôle accru, en homologuant l'accord de conciliation négocié par l'entreprise et ses partenaires, et en donnant ainsi à cet accord les qualités intéressantes pour toutes les parties.

Ces procédures sont discrètes, elles ont connu un grand succès et démontré leur grande efficacité.

C'est la raison pour laquelle la loi du 26 juillet 2005 qui se dénomme « Loi de sauvegarde des entreprises » les a privilégiées en cherchant sans en détruire l'équilibre à y attacher quelques avantages supplémentaires pour les parties afin de les inciter à y recourir :

- n'a pas touché au mandat ad hoc : il n'y avait rien à faire, tout fonctionnait à merveille.
- a par contre cherché à améliorer la conciliation en concédant des avantages supplémentaires à toutes les parties.

La statistique somme toute extrêmement récente puisque la loi n'est applicable que depuis le 1er janvier 2006 montre que :

- le nombre de désignation de mandat ad hoc a progressé de 45% entre 2005 et 2006 (arrêté au 31 mai)
- les procédures de conciliation sur la même période vont connaître une progression de 306 %, le cumul des deux procédures va connaître une progression sur la même période de 94 %.

1 - Les procédures d'alerte :

a) **Des Commissaires aux comptes.**

Si le commissaire aux comptes (il n'y a un commissaire aux comptes que pour les entreprises d'une certaine importance) relève au cours de sa mission des faits de nature à compromettre la continuation de l'exploitation de la société qu'il surveille, il informe les dirigeants.

S'il n'a pas de réponse ou si la réponse qui lui est faite lui paraît insuffisante pour permettre de préserver l'activité, le commissaire aux comptes saisit l'organe de direction délibérant de l'entreprise (Conseil d'Administration ou Conseil de Surveillance) et adresse au Président du Tribunal de Commerce une copie de sa demande.

Le Chef d'entreprise doit convoquer le Conseil d'Administration ou le Conseil de Surveillance et convoquer le commissaire aux comptes pour qu'il y assiste.

La délibération du Conseil d'Administration ou du Conseil de Surveillance doit être communiquée au Président du Tribunal et au comité d'entreprise, à défaut au délégué du personnel.

Si le commissaire aux comptes considère que les décisions prises par l'organe délibérant n'assurent pas la pérennité de l'exploitation ou constate que les décisions ne sont pas prises, il convoque alors une assemblée générale des associés.

Il fait un rapport spécial à cette assemblée lequel est communiqué au comité d'entreprise ou au délégué du personnel.

Si le commissaire aux comptes estime que les décisions de l'assemblée générale sont insuffisantes pour assurer la continuité de l'exploitation, il doit faire rapport au Tribunal de commerce.

Le déclenchement d'une procédure d'alerte est une obligation pour le commissaire aux comptes, il engage sa responsabilité s'il ne fait pas le nécessaire jusqu'au bout.

Il faut hélas constater trop souvent que le commissaire aux comptes n'a pas fait le nécessaire, que l'entreprise a attendu trop longtemps pour régler ses problèmes et que lorsqu'elle s'en préoccupe c'est trop tard et elle se retrouve au mieux en redressement judiciaire et la plupart du temps en liquidation judiciaire.

b) **Du Comité d'Entreprise :**

Cette procédure d'alerte peut être aussi déclenchée par le comité d'entreprise qui ne manquera pas de le faire dès lors qu'il y a une inquiétude du personnel.

c) **Les chambres de détection et de prévention des Tribunaux de Commerce :**

A ce constat pessimiste, il faut opposer le fonctionnement des chambres ou cellules de détection prévention dans les tribunaux de commerce (surtout les grands tribunaux de commerce) qui est très positif.

A Toulouse, la chambre de détection prévention convoque trois cents chefs d'entreprise par an environ.

Très peu de ces convocations aboutissent à la désignation d'un mandataire ad hoc ou à une procédure de conciliation, encore moins à des procédures collectives.

Les tribunaux de commerce sont avisés des difficultés notamment par :

- le non dépôt des comptes au greffe,
- des inscriptions de privilèges du Trésor ou de la sécurité sociale, des inscriptions de nantissements judiciaires,
- des comptes dégradés déposés au greffe du Tribunal, des avis divers.

La procédure se résume à une convocation à un entretien avec un délégué du Président.

La nouvelle loi du 26 juillet 2005 se caractérise par le fait que le Président a plus de pouvoirs qu'auparavant pour pouvoir collecter les renseignements qui lui sont nécessaires, il peut faire condamner le chef d'entreprise sous astreinte à déposer ses comptes annuels au greffe.

Mais la procédure demeure réduite à un simple entretien dont le but est de faire prendre conscience au chef d'entreprise des difficultés que peut rencontrer son entreprise.

Le Président ou son délégué ne doivent pas donner de conseils (sous peine d'engager éventuellement la responsabilité de l'État c'est au chef d'entreprise à tirer lui-même la leçon de l'entretien et à réagir en prenant directement les décisions adéquates.

2 - La procédure de mandat ad hoc

- › C'est une procédure de création prétorienne.

Elle a connu un très grand succès lors de la première crise immobilière en 1991.

Les circonstances étaient favorables : la plupart des créanciers étaient des banques qui se trouvaient tout aussi coincées que leurs débiteurs :

- elles ne pouvaient pas envisager de constater toutes leurs pertes immédiatement,
- elles ne pouvaient pas choisir de faire vendre tous les stocks "à la casse", cela aurait entraîné une chute encore plus grande des cours et mis en difficulté leurs quelques clients qui ne l'étaient pas ou peu.

Il résultait de ces circonstances qu'un accord était possible par le seul concours de la volonté des parties qui s'accordaient nécessairement sur un point d'équilibre entre leurs intérêts, lesquels se trouvaient convergents.

Mais il est difficile à l'emprunteur qui a sollicité les crédits, qui est responsable de la gestion, de dire à son banquier que sa créance est perdue, qu'il va falloir en abandonner une grande partie et rééchelonner le reste quand, en plus, il n'est pas obligé de lui demander une rallonge supplémentaire pour permettre de réaliser les opérations de désengagement en douceur.

Cette constatation a fait naître l'idée chez les Présidents de Tribunaux de Commerce et d'abord et en premier lieu celui de Paris, que la désignation d'un tiers qui a l'habitude des négociations, qui peut avoir la confiance des banquiers, qui peut être perçu comme un sage ayant du recul sur le dossier, peut permettre à la négociation de se nouer et d'aboutir là où une négociation directe n'aboutirait pas.

- › Ici encore, tout est purement volontaire de la part du débiteur qui est seul recevable à demander la désignation d'un mandataire ad hoc au Président du Tribunal de Commerce.

Seule la volonté des parties crée l'accord, lui donne un fondement juridique et force de loi.

- Cette procédure peut être utilisée, non pas seulement pour des négociations financières entre les créanciers et leur débiteur, mais pour toutes sortes de négociations :
 - il me vient à l'esprit une affaire récente dans laquelle l'entreprise était paralysée par un différend entre associés qu'il fallait impérativement régler pour assurer la pérennité de l'entreprise et pour permettre la négociation avec la banque qui détenait des garanties personnelles à l'encontre des deux associés.
 - le mandataire ad hoc peut se voir confier la négociation avec toutes sortes de partenaires de l'entreprise :
 - des fournisseurs ou des clients
 - un franchiseur ou un concédant...

dès lors que ces partenaires sont indispensables à la survie de l'entreprise.

- il peut être désigné pour aider à faire aboutir une négociation en cours et qui semble paralysée, comme par exemple dans un dossier qui me vient à l'esprit : la réunion d'une clinique et d'un hôpital local.
- Les Présidents des Tribunaux de Commerce désignent toutes sortes de personnes comme mandataires ad hoc et choisissent en fait la personne qui leur paraît la plus appropriée compte tenu des circonstances et de la négociation à mener.

Ce ne sont pas nécessairement des professionnels, il n'y a pas d'obligation d'assurance.

Pratiquement, les Présidents des Tribunaux de Commerce désignent souvent des professionnels :

- un administrateur dans 53 % des cas,
- un mandataire liquidateur dans 28 % des cas,
- un expert comptable dans 8 % des cas,
- un avocat dans 6 % des cas,
- quelques fois un professeur de droit, un ancien juge consulaire (la loi exige qu'il ait cessé ses fonctions depuis au moins cinq ans), des consultants divers dans 5 % des cas.
- En général, les honoraires du mandataire ad hoc sont fixés en accord avec le débiteur, sinon c'est le Président du Tribunal de Commerce qui fixe les honoraires.

La nouvelle loi du 26 juillet 2005 n'a pas apporté de modification véritable à cette procédure qui fonctionne à la satisfaction de tous depuis qu'elle a été inventée.

Il faut noter toutefois que la nouvelle loi permet d'appliquer cette procédure aux professionnels libéraux et plus généralement, tout travailleur non salarié, quelle que soit la taille de son entreprise.

C'est une procédure qui se veut extrêmement souple et l'on peut observer en pratique des hypothèses où le Président a désigné successivement le même mandataire ad hoc avec des missions toujours menées à bien mais différentes, lesquelles ainsi empilées les unes sur les autres ont permis de résoudre les difficultés de l'entreprise.

Par exemple (il s'agit d'une affaire que j'ai réellement suivie) :

- une première fois un mandataire ad hoc est désigné pour négocier avec les créanciers privilégiés d'une part et les banquiers d'autre part, des délais pour permettre à une entreprise qui a trois magasins franchisés d'une grande marque de couture dans trois grandes villes de France, d'en vendre deux pour se dégager et sauver le troisième,

- au bout de quelques mois, l'opération ayant réussi, il fallait pour assurer la survie, régler à l'amiable la rupture du contrat avec le franchiseur, l'éviction d'un dirigeant associé et la libération des engagements pris par celui-ci envers les banques, et obtenir de celles-ci un financement de ce retrait d'associé,
- six mois après la fin de la première mission, le Président du Tribunal de Commerce a redésigné le même mandataire ad hoc qui connaissait très bien les personnages et le dossier, et ce deuxième mandat ad hoc a abouti permettant ainsi à l'entreprise de réussir à vaincre toutes les difficultés qu'elle avait pu rencontrer.

Et cette procédure est souvent utilisée pour préparer la procédure de conciliation, anciennement appelée "règlement amiable", laquelle est encadrée, dans un délai trop court de quatre mois plus un mois.

3° - La conciliation :

Cette procédure est plus formaliste que le mandat ad hoc, elle est plus judiciairement encadrée mais elle demeure toujours une démarche amiable et son fondement juridique demeure contractuel.

C'est un règlement extrajudiciaire négocié.

- Le conciliateur est désigné sur requête présentée par le débiteur au Président du Tribunal (ce sera généralement le Tribunal de Commerce, sauf s'il s'agit d'une activité par nature civile : profession libérale, agriculteur, ...).
- Le conciliateur est choisi dans les mêmes conditions de liberté par le Président que pour la désignation d'un mandataire ad hoc.

Ce seront les mêmes critères de choix.

Dans l'hypothèse courante où un mandataire ad hoc a déjà été préalablement désigné, la plupart du temps il est nommé conciliateur pour poursuivre sa mission.

Le débiteur peut proposer un nom au Président.

La loi du 26 juillet 2005 a simplement instauré une incompatibilité.

- le conciliateur ne peut pas avoir perçu à un titre quelconque une rémunération de l'entreprise débitrice depuis moins de 24 mois.
- Par contre, la mission du conciliateur est définie par la loi (article L 611-7 du Code de Commerce) :
 - favoriser la conclusion entre le débiteur et ses principaux créanciers (pas tous pour des raisons pratiques évidentes) ou ses co-contractants habituels, d'un accord amiable destiné à mettre fin aux difficultés de l'entreprise,
 - il peut présenter toute proposition pour sauver l'entreprise, assurer sa poursuite d'activité,
 - la loi lui donne toute possibilité pour obtenir tout renseignement des organismes publics.
- Pas de suspension des poursuites des créanciers :

Pour ceux avec lesquels l'entreprise négocie, il n'y a pas de difficulté.

A l'égard des autres, le débiteur a la possibilité de demander au Président du Tribunal de lui allouer 24 mois de délai en application des textes de droit commun (l'article 1244 du Code Civil).

Avant le 1er janvier 2006, la suspension des poursuites pouvait être ordonnée par le Président du Tribunal de Commerce mais il apparut en pratique que le législateur s'était trompé, qu'il était difficilement admissible par les différents partenaires que l'on puisse négocier avec les uns, ne pas payer les autres, s'il n'y a pas d'accord pour que tout le monde puisse au moins laisser l'entreprise négocier, il faut aller à la sauvegarde qui correspond à ce type de situations.

- La loi du 26 juillet 2005 a introduit une nouveauté concernant la situation de l'entreprise requérante :
 - il a toujours fallu que le débiteur qui demande la conciliation ne soit pas en état de cessation des paiements, mais la nouvelle loi a précisé : "ou ne pas l'être depuis plus de 45 jours".

Il est, en pratique, très difficile de savoir si l'entreprise est en état de cessation des paiements depuis plus ou moins 45 jours, mais depuis longtemps il est admis par les praticiens que les créanciers avec lesquels on négocie doivent être considérés comme accordant encore du crédit à l'entreprise.

Le débiteur peut prétendre ne pas être en état de cessation des paiements alors qu'il le serait si l'on considérait les dettes qu'il a envers ces créanciers.

En pratique, on doit constater une souplesse et une tolérance de tous en raison de l'efficacité de cette procédure démontrée par l'expérience.

- La conciliation doit aboutir à un accord, mais les parties peuvent y mettre tout ce qu'elles veulent :
 - il ne faut pas que les accords soient contraires à l'ordre public, mais cela va de soi
 - il faut qu'ils soient de nature à assurer réellement la pérennisation de l'entreprise, c'est-à-dire la survie durable de celle-ci.
 - le négociateur peut négocier toute remise, tout délai sans aucune limite,
 - il peut négocier l'obtention de crédits nouveaux, en plus de remises ou de délais pour crédits anciens ou en plus du maintien ou de la prorogation des crédits anciens.

Le législateur ne veut pas d'acharnement thérapeutique, pas de jusqu'au-boutisme, il ne faut pas que l'entreprise périclite quelques mois après un accord de conciliation.

Mais il y a des nouveautés dans la loi du 26 juillet 2005 :

- d'abord la possibilité pour le débiteur d'obtenir des services du Trésor Public des remises pour tout impôt direct, non seulement remise des intérêts de retard ou pénalités, mais également remise de tout ou partie du principal,
- il en est de même auprès des organismes de Sécurité Sociale, des organismes de garantie des salaires (chômage, etc...) et ce dans la même proportion que les partenaires privés
- La nouvelle loi pour inciter les partenaires à la conciliation a voulu leur concéder quelques avantages :
 - il n'y a plus possibilité de rechercher la responsabilité des banques ou autres partenaires de l'entreprise qui participent à un accord de conciliation,
 - il a été institué un nouveau privilège, dit de la "new money" au profit de ceux qui apportent de l'argent frais à l'entreprise :
 - ce privilège ne bénéficie pas au simple report d'échéance ni au maintien des concours,
 - il faut de l'argent supplémentaire apporté à l'entreprise ou des crédits fournisseurs nouveaux (on passe de 90 jours à 120 jours ou 150 jours par exemple),
 - ce privilège ne bénéficie pas aux apports des actionnaires ou associés par voie d'augmentation de capital.

Une interrogation se pose concernant les apports en comptes courants d'associés : la doctrine est partagée, certains pensent qu'ils peuvent bénéficier du privilège de la "new money", d'autres que non, il faudra attendre la jurisprudence qui, à ma connaissance, n'existe pas à ce jour.

C'est la création d'un nouveau privilège.

Le Conseil Constitutionnel a été saisi d'un recours et le 22 juillet 2005, il a validé cette création.

Quel est le rang de ce privilège particulier ?

L'article L 611-11 du Code de Commerce précise qu'en cas d'ouverture d'une sauvegarde, d'un redressement judiciaire ou d'une liquidation judiciaire, le créancier qui a ainsi apporté de la "new money" doit être payé avant toutes les créances nées antérieurement à la conciliation.

➤ Le conciliateur a voulu aussi donner quelques avantages aux dirigeants :

- les co-obligés,
- les cautions,
- les garanties à première demande, donc pratiquement la plupart du temps les dirigeants,

bénéficient des délais et remises contenus dans l'accord de conciliation.

Il ne peut donc plus y avoir de poursuites contre eux tant que l'accord tient.

Mais l'accord peut prévoir de leur part quelques efforts particuliers qu'ils devront, dans ce cas, exécuter.

Mais ces avantages n'existent que si l'accord de conciliation est homologué par jugement du Tribunal, sinon non.

➤ En effet, trois possibilités vont s'ouvrir aux parties pour l'homologation de l'accord :

1. Elles décident de ne rien faire.

L'accord existe, il est valable, il a force de loi entre les parties en application des dispositions de l'article 1134 du Code Civil.

Il demeure secret, il n'est pas exécutoire et si une partie ne remplit pas ses obligations, il faudra que l'autre engage une procédure à son encontre.

2. L'accord peut être homologué par ordonnance du Président du Tribunal de Commerce (article L 611-8 du Code de Commerce)

L'ordonnance est rendue sur requête conjointe des parties à l'accord, sur l'attestation du débiteur qu'il n'était pas en état de cessation des paiements au moment de l'accord ou que celui-ci y met fin.

L'ordonnance va donner force exécutoire à l'accord.

Il n'y a pas de publicité, il n'y a pas de recours possible à l'encontre de l'ordonnance.

3. Les parties peuvent choisir de faire homologuer leur accord par jugement du Tribunal de Commerce (articles L 611-8, alinéa 2, et L 611-9 du Code de Commerce).

Mais ce n'est pas qu'une formalité, comme l'homologation par ordonnance présidentielle.

Le Tribunal doit en effet apprécier :

- que le débiteur ne soit pas en état de cessation des paiements ou que l'accord conclu y met fin,

- que l'accord est de nature à assurer la pérennité de l'activité de l'entreprise,
- que l'accord ne porte pas atteinte aux intérêts des créanciers non signataires auxquels le Tribunal peut imposer, si nécessaire, les délais de droit commun (24 mois maximum).

Pour homologuer l'accord, le Tribunal doit entendre :

- le débiteur,
- les créanciers parties à l'accord,
- les représentants du Comité d'entreprise ou les délégués du personnel, le conciliateur,
- le ministère public.

Une certaine publicité est organisée par la loi :

- le jugement est déposé au greffe (tout intéressé peut en demander copie)
- le greffier doit effectuer deux publications pour aviser du dépôt au greffe et du fait que tous les intéressés peuvent avoir copie du jugement :
 - une publication au Bulletin Officiel des Annonces Civiles et Commerciales (BODACC)
 - une autre dans un Journal d'annonces légales du siège du débiteur.

La tierce opposition est possible dans les 10 jours du jugement d'homologation de la part de tout intéressé.

Le jugement qui rejette l'homologation du plan de conciliation est susceptible d'appel par l'une quelconque des parties à l'accord.

Malgré ce, tous ceux qui participent à l'accord sont soumis à confidentialité.

Les praticiens sont divisés sur l'intérêt ou non de l'homologation par jugement, sur le succès ou non de cette homologation.

Pratiquement, le législateur a été sage de ne rien imposer et de laisser au fond les parties choisir ce qu'elles veulent en fonction des avantages et des inconvénients que peuvent présenter, eu égard aux spécificités de leur dossier et au contenu de leur accord, le fait de recourir à l'homologation par jugement ou non.

On peut considérer que, dans toutes les hypothèses où il pourrait être nuisible à l'entreprise que l'accord ne demeura pas secret, les parties ne le soumettront pas à l'homologation.

Dans toutes les hypothèses où le secret n'apparaîtra pas indispensable, il est vraisemblable que les parties recourront à l'homologation, surtout si cela présente quelque avantage pour le débiteur ou sa famille en raison des garanties qu'ils ont pu donner, ou les banquiers en raison de leur volonté d'obtenir le privilège de la "new money" ou couvrir leur éventuelle responsabilité.

- Le problème demeure que le délai de quatre mois dans lequel la procédure est enfermée peut apparaître beaucoup trop court, même si, éventuellement, il peut être prorogé d'un mois de plus par décision motivée du Président à la demande du conciliateur.

Mais, en fait, la pratique prolonge ce délai par désignation d'un mandataire ad hoc avant l'ouverture de la procédure de conciliation, laquelle n'est ouverte souvent que lorsque la négociation est terminée et le contenu de la conciliation connu, de telle sorte qu'il n'y a plus qu'à la formaliser.

- Si l'accord n'est pas exécuté, le Tribunal prononce la résolution de cet accord et le jugement est publié.

En sus du bénéfice éventuel du privilège de la "new money", la résiliation de l'accord de conciliation permet aux créanciers de retrouver la totalité de leurs créances abandonnées et la totalité de leurs privilèges d'origine, sauf à déduire les sommes qu'ils ont reçues dans le cadre de l'exécution partielle de l'accord.

Mais certaines sûretés ne pourront pas leur être restituées : l'hypothèque dont la main levée a été donnée pour permettre la vente de l'immeuble, ou le gage sur un stock qui a été vendu, par exemple...

Le débiteur sera alors, s'il se trouve, ce qui sera la plupart du temps le cas, en état de cessation des paiements du fait de cette inexécution, dans l'obligation de solliciter l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire ou de liquidation judiciaire.

S'il n'était pas en état de cessation des paiements, il pourrait solliciter l'ouverture d'une procédure de sauvegarde.

En conclusion :

Il faut retenir que la prévention a démontré dans la pratique, maintenant ancienne (plus de 20 ans) qu'elle était efficace par opposition aux procédures de règlement des difficultés des entreprises (procédures collectives) qui ne le sont pas.