

**CCIAA Verona, 28 febbraio 2019**

**FRANCIA:  
DAL VICINO MERCATO EUROPEO, LE  
OPPORTUNITA' PER  
L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE  
IMPRESE DEL TRIVENETO**

**La ripresa di società francesi in procedura  
concorsuale: un'interessante opportunità per  
l'internazionalizzazione delle imprese italiane**

**Avv. Chiara POGGI-FERRERO**

*Foro di Milano e di Parigi*

*Partner di DS AVOCATS*



[www.dsavocats.com](http://www.dsavocats.com)  
[www.ds-savoirfaire.com](http://www.ds-savoirfaire.com)



[@DS\\_AVOCATS](https://twitter.com/DS_AVOCATS)



[DS Avocats](https://www.linkedin.com/company/ds-avocats)

Création en **1972**

**25** bureaux

**300** professionnels  
du droit

**4** continents

Plus de **30 ans** de présence  
en Chine

Vancouver

Toronto

Québec

Montréal

Bogota

Lima

Santiago

Buenos Aires

Dakar

Cotonou

Lille

Paris

Bordeaux

Madrid

Bruxelles

Stuttgart

Milan

Lyon

Barcelone

La Réunion

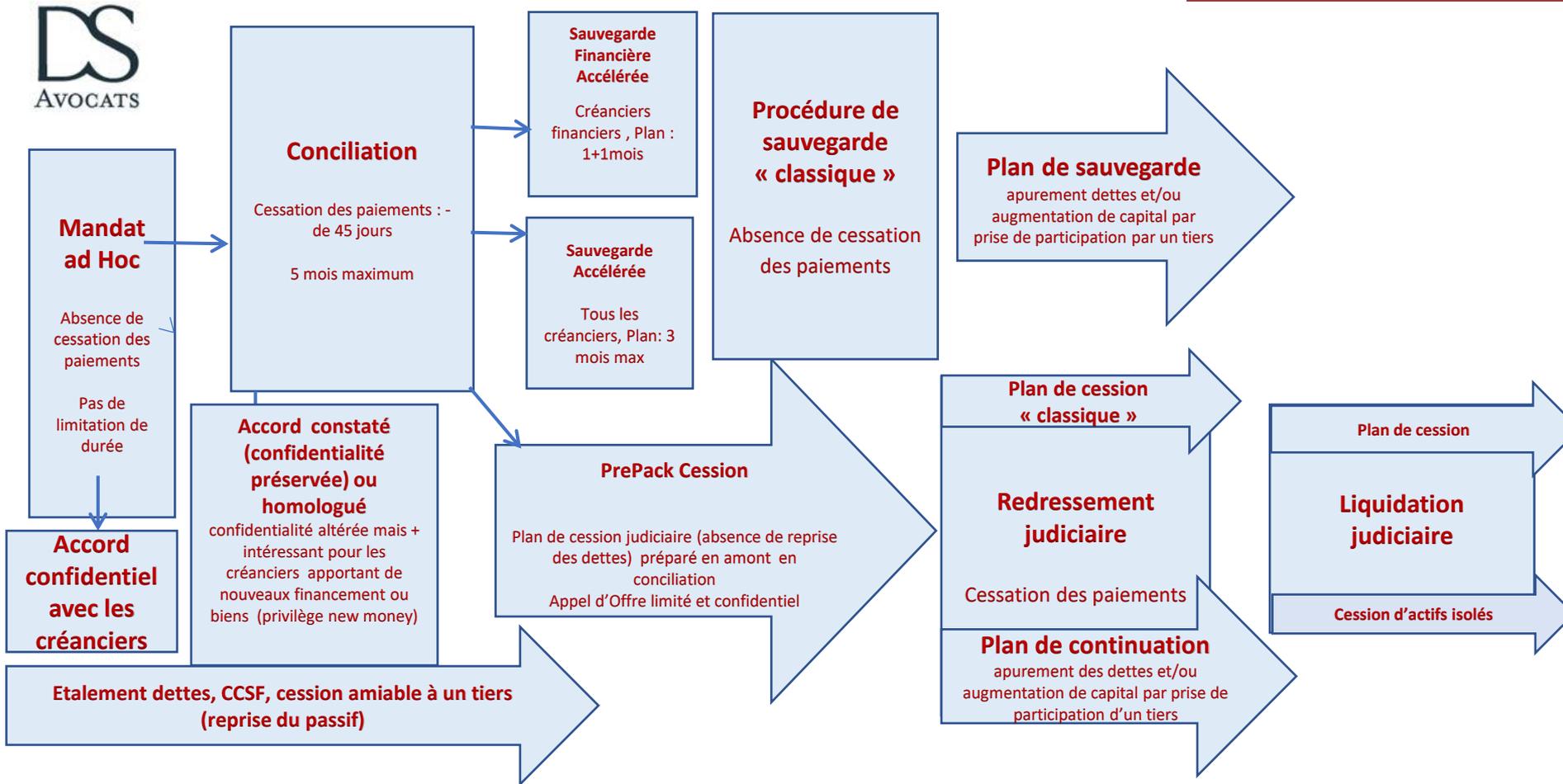
Ho Chi Minh Ville

Singapour

Pékin

Shanghai

Canton



## LE DIVERSE PROCEDURE CONCURSUALI

### 3 procedure concursuali (libro VI del *Code de commerce* francese):

1. La procedura di « *sauvegarde* »
2. La procedura di « *redressement judiciaire*»
3. La « *liquidation judiciaire* »

# CONSEGUENZE DELL'APERTURA DI UNA PROCEDURA CONCORSUALE

## **Vantaggi:**

- Aumento della tesoreria disponibile della target
- Ristrutturazione semplificata della target

## **Inconvenienti:**

- Impossibilità per la target di creare un nuovo passivo durante il periodo di osservazione
- Immissione sul mercato della target e dei suoi attivi
- Aumento dei bisogni di tesoreria
- Difficoltà nella gestione commerciale (in particolare B2B)

# I DIVERSI DISPOSITIVI DI RIPRESA DI UNA SOCIETA' IN PROCEDURA CONCURSALE

- **3 dispositivi** per riprendere una società in difficoltà:
  1. Il piano di « *sauvegarde* » o di « *redressement judiciaire* » della società: la ripresa dei titoli
  2. Il piano di cessione: il piano di cessione totale o parziale della società; la ripresa degli attivi; la « *prepack cession* »
  3. La ripresa di attivi isolati in caso di « *liquidation judiciaire* »
  
- La ratio del « *redressement judiciaire* » :
  - La salvaguardia dell'impresa
  - Il mantenimento dell'attività e dei posti di lavoro
  - Il rimborso del passivo

## 1. IL PIANO DI « SAUVEGARDE » O DI « REDRESSEMENT JUDICIAIRE »

- Ripresa dei titoli della società in difficoltà.
- La società in difficoltà continua la propria attività e paga i propri debiti.
- Le azioni detenute dai dirigenti e dagli altri soci possono essere cedute ad un terzo interessato dal deposito di un piano di « *sauvegarde* » o di « *redressement* » che può o (i) riacquistare i titoli dei dirigenti per un valore determinato per accordo tra le parti o da un esperto, oppure (ii) procedere con un aumento del capitale (su riserva di omologazione da parte del Tribunale e a condizione di rimborsare l'integralità del passivo).
- L'acquirente potenziale beneficia di un piano di ristrutturazione attuato durante il periodo di osservazione.
- **A partire dall'*Ordonnance* del 2014, integrata dalla Legge Macron del 6 agosto 2015, i creditori possono presentare un piano di « redressement » concorrente a quello del debitore.**
- **Vantaggi e Inconvenienti**

## 2. IL PIANO DI CESSIONE

- Il piano di cessione consiste in una ripresa di attivi e di personale da parte di un terzo, persona fisica o giuridica (che non sia un ex dirigente della target o un familiare)
- **Vantaggi:**
  - Perimetro definito
  - Gestione dei costi di licenziamento
  - Assenza di obbligazioni di rimborso del passivo (salvo eccezioni)
  - Assenza di rischi non identificati per il compratore (salvo il rischio commerciale)
  - Vantaggi fiscali (ad alcune condizioni)

### **Inconvenienti:**

- In merito al prezzo
- In merito al personale
- Possibilità di altre offerte nell'asta
- Possibilità per il Tribunale di dichiarare inalienabili alcuni attivi (per un certo periodo di tempo)
- Controllo da parte del Tribunale tramite un « *commissaire à l'exécution* »

## LA RIPRESA DI SOCIETA' NELL'AMBITO DI UN PIANO DI CESSIONE: COME FUNZIONA?

- 1) **Annuncio e Informazioni:** chi, come, quando?
- 2) **Audit giuridico:** corporate, lavoro, ambientale, contratti e dell'insieme delle informazioni fornite nella Data Room
- 3) **Visita dell'azienda ed incontro con gli organi della procedura per:**
  - conoscersi;
  - comprendere la tecnologia della target;
  - vedere i siti di produzione della target;
  - percepire il clima interno dell'azienda, particolarmente quello sociale;
  - incontrare il personale e gli organi rappresentativi del personale;
  - identificare i soggetti-chiave che permetteranno la riuscita del progetto di acquisizione.

- Conoscere la target e ... farsi conoscere
- La politica dell'attrattività della Francia ed il Sistema – Paese locale/centrale/estero : la ripresa di attivi come progetto che crea **posti di lavoro** e lo spazio ed i margini di crescita delle imprese italiane in particolare con le **succes stories del capitalismo familiare italiano**
- La definizione della strategia: esporre e far condividere il progetto al management e al personale
- Il business plan industriale
- **L'acquirente deve sempre tenere presente che concorre con altri candidati**

## 4) Redazione dell'offerta di acquisizione

- Deposito in Tribunale
- Requisiti di forma e di contenuto:
  - **Presentazione della società in difficoltà target** : lo storico, l'attività, (...)  
L'importanza di far comprendere al Tribunale che l'acquirente ha correttamente analizzato l'attività d'impresa e l'origine delle sue difficoltà.
  - **Presentazione dell'acquirente**: Chi é? Da dove viene? Quale capacità finanziaria? Cosa ha fatto e cosa vuole fare? Quale progetto per la target?  
Know –how; circuiti di distribuzione; capacità di produzione; apertura del mercato; sinergie col gruppo (...)

## 5) Il perimetro dell'acquisizione

L'acquirente deve determinare con precisione:

- il perimetro degli attivi che intende riprendere : beni immobili, mobili, azienda o suo ramo, locazioni, brevetti, marchi, modelli , stock (...);
- l'elenco dei contratti acquisiti (contratti-cliente, contratti-fornitore),
- l'elenco del personale

## 6) Le previsioni dell'attività di finanziamento, il prezzo, le modalità di pagamento

- Il candidato all'acquisizione deve presentare in allegato alla propria offerta:
- I bilanci propri e il business plan finanziario per il progetto industriale che intende perseguire;
- Il prezzo va pagato in generale il giorno dell'udienza in camera di consiglio che approva l'offerta tramite assegno circolare.

## 7) Esame dell'offerta da parte del Tribunale di Commercio competente

- L'offerta di acquisto deve essere depositata nel termine fissato preliminarmente dall'AJ (possibilità di modificarla);
- Le offerte saranno depositate in Cancelleria e potranno essere consultate dai vari candidati;
- Le offerte possono essere modificate solo se migliorative fino a 2 giorni prima dell'esame da parte del Tribunale ;
- All'udienza, il Tribunale convoca i potenziali acquirenti e richiede di reiterare verbalmente la propria offerta;
- Il Tribunale stabilisce il piano di redressement con cessione in favore del candidato che :
  - reputerà migliore per assicurare l'attività della società e il suo sviluppo;
  - potrà assicurare il maggior numero di posti di lavoro;
  - sarà apprezzato dai rappresentanti dei dipendenti;
- L'acquirente scelto entra in possesso dei beni aziendali il giorno della decisione del piano;
- Gli atti di trasferimento di proprietà sono sottoscritti tra uno e sei mesi dalla pronuncia della decisione.

## IN CONCLUSIONE:

- L'acquirente non sostiene alcun costo di ristrutturazione: i dipendenti non ripresi sono licenziati (fondo nazionale a garanzia dei dipendenti) perché vengono ripresi esclusivamente gli attivi.
- L'acquirente beneficia di numerose sovvenzioni pubbliche :
  - Benefici di ordine fiscale (ad alcune condizioni) : esenzione dalla tassa professionale su accordo della direzione fiscale, riduzione di diritti di registrazione per atti di trasferimento della proprietà, (...)
  - altre sovvenzioni: premi per la costituzione d'impresе, della gestione del territorio, intervento degli organi amministrativi.
- E' uno strumento di internazionalizzazione che puo' portare un forte vantaggio concorrenziale soprattutto laddove la target sia (un'ex) concorrente o un'impresa complementare trasformando in pochi mesi una società italiana in un gruppo europeo.



# Merci de votre attention !



Retrouvez-nous sur :

DS Avocats  
[www.dsavocats.com](http://www.dsavocats.com)

DS Savoir, Faire  
[www.ds-savoirfaire.com](http://www.ds-savoirfaire.com)

Suivez-nous sur :



[@DS\\_AVOCATS](https://twitter.com/DS_AVOCATS)



[DS Avocats](https://www.linkedin.com/company/ds-avocats)