

La vente des murs de la clinique signée après une semaine à rebondissements

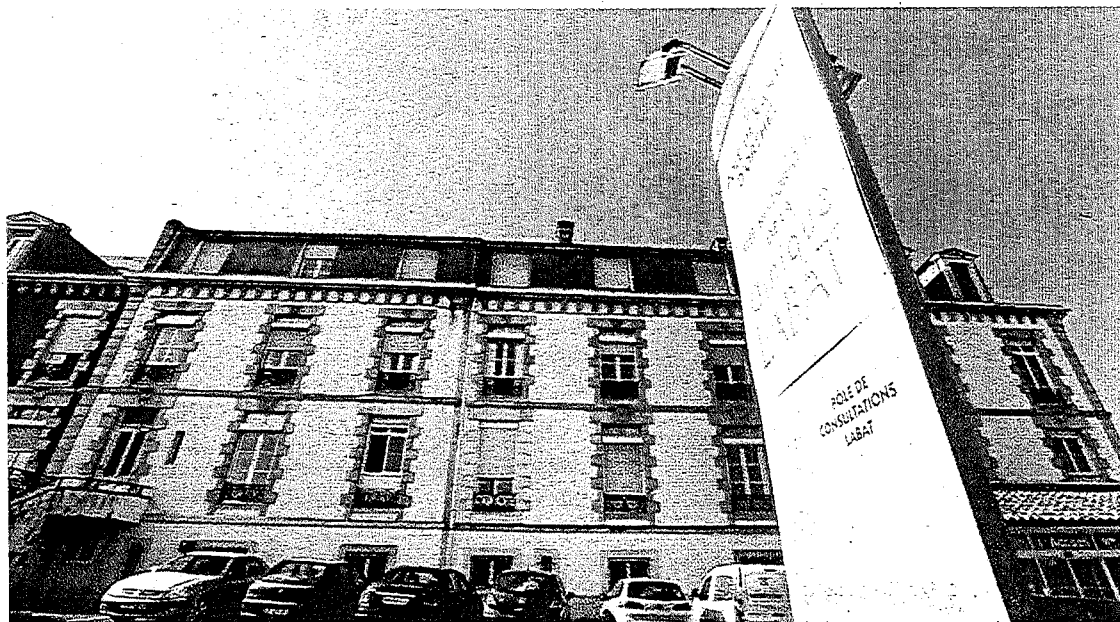
L'acte de vente des murs historiques de la clinique Labat à la foncière francilienne De Watou a été signé vendredi. Une transaction conclue à l'issue d'une semaine mouvementée.

Après des mois de turbulences, la direction de la clinique Labat s'offre un petit bol d'air pour détendre sa trésorerie et régler une partie de ses créanciers. Vendredi 14 septembre, l'acte de vente du bâtiment historique de la rue Darget pour un montant de 1,152 M€ à la foncière De Watou a en effet été signé. Une concrétisation espérée depuis des mois par la direction et reportée au gré des péripéties... Mais aussi l'aboutissement « d'une semaine d'ascenseur émotionnel quotidien » de l'aveu du PDG Claude Bernard. Et pour cause : la vente a failli tourner court.

Deux écueils en deux jours

Les montagnes russes démarrent en début de semaine dernière. Lundi 10, la direction de la clinique s'avère dans l'incapacité d'honorer l'engagement pris devant les employés de régler ce jour les salaires d'août. Malgré la promesse de régulariser la situation dès le lendemain, ce retard justifié par la non-livraison des chèquiers utilisés pour les paies déclenche un mouvement d'humeur. Lassés par les retards répétés, les salariés suspendent leur participation aux soins. Une levée de pied qui a cessé dès mardi matin, sitôt les chèques distribués. Quelques heures de flottement qui ont cependant semé le trouble dans l'esprit du futur acquéreur.

« Mardi soir, la clinique n'était plus vendue », pose Claude Bernard. « Le notaire de l'acheteur a appelé son client en lui disant 'la clinique est en dépôt de bilan, il ne faut plus acheter. Si tu achètes, pendant 18 mois, tu risques de voir la vente annulée par l'administrateur judiciaire, tu prends des risques majeurs. »



Espérée depuis des mois par la direction de la clinique pour donner de l'air à sa trésorerie, la vente des murs a été plusieurs fois retardée avant sa concrétisation vendredi. L'établissement est désormais locataire du bâtiment. CASCENON TORRENT

Le PDG de la clinique s'active alors pour sauver l'affaire. « Mercredi après-midi, j'ai travaillé avec mes comptables pour préparer des pièces justificatives que me demandait l'acheteur pour se rassurer. Car contrairement à ce que les gens pensent, la clinique va bien ! », raconte-t-il dans une allusion au retour aux bénéfices en 2018 clamé par la direction. « On a donné notamment les prévisionnels. Une fois tout cela fourni, le soir, l'acheteur m'a dit "j'achète" ».

L'hypothèque contournée de Kapa

Fin de l'histoire, rendez-vous chez le notaire ? Pas encore. Toujours mercredi soir, c'est en effet autour d'Hervé Kadji, PDG du groupe Kapa et ancien propriétaire de la clinique, de se manifester. « Il a envoyé le soir même une demande de prise de garantie hypothécaire sur la vente des murs au bénéfice de Kapa. Ce qu'il s'était engagé à ne pas faire, en l'échange de garanties que j'avais apporté », continue Claude Bernard, qui assure avoir par ailleurs découvert quelques « surprises » dans la

comptabilité léguée par ses prédécesseurs.

Dans la situation économique de la clinique, la vente devient alors « impossible ». Au point de pousser sa direction à envisager un autre scénario. « Dès jeudi matin, nous avons travaillé sur un plan social avec la directrice générale et le directeur général adjoint » Jean-Claude Adam, qui confirme. L'après-midi, nouveau rebondissement. La direction est en effet informée d'un vice de forme dans la rédaction de l'hypothèque. Un vice de nature à la convaincre de passer outre et de conclure la transaction.

Si les signatures ont été apposées vendredi matin, l'affaire pourrait cependant ne pas en rester là. « C'est simple : on a cédé la clinique pour un certain prix. Ce prix n'a pas été payé. La garantie portait sur les murs. M. Bernard nous doit le prix de la cession ! », explique Hervé Kadji, qui assure ne pas être au fait des derniers développements dans l'affaire.

« Il devait nous rétrocéder 70 % du fruit de la vente. Selon les dires de M. Bernard, il doit rembourser beaucoup de choses. Il nous a dit qu'il res-

tait 40 % de la somme... Et là-dessus, il nous propose la moitié. C'est ce qu'il a écrit. Il n'a pas pris l'hypothèque, comme c'était légal de le faire. C'est un peu dangereux », reprend-il, tout en reconnaissant avoir passé initialement un accord avec le repreneur. « On avait un accord de remboursement à terme, très long, sauf en cas de vente des murs. La vente aurait dû permettre un remboursement un peu plus rapide, c'était la base de nos accords. »

Parole contre parole

Mardi, le patron de Kapa assurait ne pas savoir quelle suite il donnera à la situation. « Il est trop tôt pour le dire : je n'ai pas vu le compromis de vente, ni l'acte... Je ne sais pas encore ce que je vais faire. Je suis plutôt d'atmosphère à l'écouter et à discuter en transparence. Mais il ne l'a pas été vraiment, M. Bernard. » À l'heure actuelle, les positions des parties semblent donc bien éloignées. Les juristes risquent encore avoir du pain sur la planche grâce à la clinique.

ARNAUD ROSSIGNON @orthez-pp@pyrenees.com