

**LA LOI DE SAUVEGARDE DU 26 JUILLET 2005
ET SON DECRET D'APPLICATION DU 28 DECEMBRE 2005**

**Un développement de la prévention-détection
et un nouveau cadre pour la prévention-traitement**

1 - Nouveautés

2 - Une nouvelle culture anticipation avec une prévention-détection : des outils

3 - Prévention-Traitement : Diagnostic – Deux axes

- L'entreprise a-t'elle encore un avenir ? Prévisionnels
- N'est-elle pas en cessation de paiements ?

4 - Prévention-Traitement : Restructuration

5 - Prévention-Traitement : Hors les Tribunaux de Commerce

- Négociations individuelles et négociations collectives

6 - Prévention-Traitement : Solutions avec le Tribunal de Commerce

7 - Des mesures concrètes

8 - Le rebond : deux articles

1/ Le Francilien : Les évolutions positives de la sanction d'interdiction de gérer pour faciliter le rebond après un échec.

2/ La RFC : Le capital-retraite disponible par anticipation en cas de liquidation judiciaire : pour un crédit d'amorçage.

Agnès BRICARD

Présidente d'Honneur de l'Ordre des Experts-Comptables de Paris Ile-de-France

Ancienne Présidente Déléguée du CIP National

Fondatrice de la base documentaire en ligne www.entrepriseprevention.com

Membre élue du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables

et Rédactrice en chef des revues de la Profession

Membre du Conseil National de la Création d'entreprise CNCE

1 – NOUVEAUTES

1 – LES GRANDES NOUVEAUTES DE LA LOI :

QUELS SONT LES APPORTS FONDAMENTAUX DE CETTE LOI DU 26 JUILLET 2005 SUR LA PREVENTION ET LES DIFFICULTES ET DECRET

Cinq points forts :

1. **Une culture d'anticipation** largement renforcée et notamment avec l'introduction d'une **nouvelle procédure « procédure de sauvegarde »**, puisqu'une entreprise qui n'est pas en cessation des paiements mais qui connaît des difficultés pouvant l'y conduire, pourra demander à bénéficier d'une procédure de sauvegarde et pour exemple, en cas de mise à charge de la société des dettes qui ne sont en fait pas définitives : redressement fiscal à contester, condamnation en première instance dans différents procès.....

De même l'information financière sera améliorée avec les mesures coercitives prises pour inciter les entreprises à déposer leurs comptes au Greffe du Tribunal de Commerce avec la convocation par le Président en cas de non dépôt de ces comptes, signe souvent révélateur de difficultés d'organisation, difficultés financières.....

2. **Extension aux professions libérales**, soit plus de 550 000 personnes physiques soumises aux BNC, qui auront accès aux procédures amiables et procédures collectives, ce qui n'était pas le cas jusqu'à présent. Les tribunaux compétents seront non pas les Tribunaux de Commerce mais les Tribunaux de Grande Instance à l'identique des associations et des sociétés civiles.

3. **Un choix nouveau dans les procédures** tant amiables que collectives puisqu'une entreprise en cessation des paiements pourra quand même utiliser la procédure de conciliation procédure amiable si elle est en cessation des paiements depuis moins de quinze jours, et qu'une entreprise qui n'est pas en cessation des paiements pourra choisir entre :

la procédure amiable mandat ad hoc, confidentiel totalement puisque pas de mention sur l'extrait Kbis (taux de réussite environ 70 %),

la procédure de sauvegarde qui est une nouvelle procédure collective avec un inconvénient, publicité sur l'extrait Kbis de l'entreprise et donc perte de la confidentialité, mais deux avantages :

. **un gel de la totalité des dettes** ce qui n'est pas toujours le cas de la procédure amiable,

. **une suspension de toutes les cautions données par les personnes physiques** pendant la durée du plan.

A ce titre, il semblerait que les professions libérales pourraient être susceptibles de choisir cette procédure, compte de tenu de ces avantages, puisque l'inconvénient est inopérant pour eux en l'absence d'inscription au Registre de Commerce.

De même que l'on pourrait imaginer que les commerces (restaurant, pressing, librairie) pour lesquels les clients ne se réfèrent pas à leur extrait Kbis, pourront **privilégier cette procédure de sauvegarde**.

4. **Le mandat ad hoc** : il a été consacré dans cette nouvelle loi, et cette dernière lui a laissé toute sa confidentialité et souplesse ; il n'existe pas entre autre de durée maximum pour cette procédure, contrairement à la conciliation et à toutes les procédures collectives. Il peut ainsi être renouvelé à plusieurs reprises.

A ce titre, il faut noter qu'il nous semble préférable de démarrer par un mandat ad hoc et une fois obtenu l'accord entre les créanciers, si nécessaire, faire une demande d'homologation. Il faut constater que ce sont souvent les banques qui souhaitent un accord homologué.

5. **Les sanctions personnelles**, il faut noter qu'auparavant leur durée était à vie pour les sanctions à titre personnel telle que l'interdiction de gérer, la durée maximum a été ramenée à 15 ans. En outre, les textes prévoient la possibilité pour le dirigeant **d'être relevé de son interdiction de gérer avant son terme** s'il apporte toute garantie, notamment en ayant suivi une formation.

**2 – UNE NOUVELLE CULTURE ANTICIPATION AVEC UNE
PREVENTION-DETECTION : DES OUTILS**

**POUR MESURER
LE NIVEAU REEL DE SES DIFFICULTES**

**UN OUTIL D'AUTODIAGNOSTIC SANS ELEMENT CHIFFRE
BASE SUR LES SEULES RELATIONS AVEC LES TIERS**

**ET S'ORIENTER
VERS LES SOLUTIONS ADAPTEES**

- **Un outil pour les PME**
- **Un outil pour les TPE complété de quelques éléments chiffrés**

Il doit appréhender le niveau réel de ses difficultés afin de s'orienter vers les solutions les plus adaptées

Quel est le niveau réel de vos difficultés ?

Outil d'autodiagnostic sans élément chiffré pour les PME

<u>Outil pour les PME</u>	COTATION GENERALE INDICATIVE			Auto diagnostic du dirigeant ⁽¹⁾	Avis du conseil de l'entreprise et/ou du CIP ⁽²⁾ lors d'un rendez-vous
	1 Pré-occupant	2 Grave	3 Très grave		
RELATIONS AVEC L'ENVIRONNEMENT (sans élément chiffré)					
1 - Relations avec les banquiers : souvent 1^{er} révélateur des difficultés rencontrées					
• Appels journaliers pour faire le point avant d'accepter de payer les chèques qui se présentent	x				
• Refus de payer les échéances (traites)		X			
• Refus de payer les chèques		X			
• Suppression des concours bancaires : détonateur !			x		
2 - Relations avec les salariés					
• Règlement des salaires en retard		X			
- Si répétitif			x		
• Démission de salariés clés pouvant s'expliquer par une perte de confiance		X			
• Fort absentéisme	x				
3 - Relations avec les clients					
• Retard dans les livraisons des clients	x				
• Augmentation du délai moyen de règlement des clients ou du nombre de litiges traduisant . Soit la mauvaise qualité du travail . Soit la mauvaise qualité du poste clients	x				
• Annulation anormale de commandes	x				
• Perte de clients importants		X			

(1) L'autodiagnostic du dirigeant peut être fait *directement sur le site Internet www.entrepriseprevention.com*

(2) Centre d'Information sur la Prévention, présents dans les conseils régionaux de l'ordre des experts-comptables, les maisons des avocats, les chambres de commerce, les chambres de métiers.

	COTATION GENERALE INDICATIVE			Auto diagnostic du dirigeant	Avis du conseil de l'entreprise et/ou du CIP lors d'un rendez-vous
	1 Pré-occupant	2 Grave	3 Très grave		
4 - Relations avec les fournisseurs					
• Allongement des délais de règlement	x				
• Suppression des délais de règlement		X			
• Refus de livraison			x		
• Exercice du droit de revendication (clause de réserve de propriété)			x		
• Injonction de payer <i>. Si répétitif</i>	x				
• Assignations pour créances non contestées		X			
5 - Relations avec le Trésor Public (Administration Fiscale) et les Organismes Sociaux dits créanciers privilégiés					
• Non dépôt des déclarations		X			
• Inexactitude dans les bases de cotisations sociales et/ou de TVA		X			
• Non règlement des cotisations ou de la TVA <i>. Si répétitif</i>		X			
• Non paiement des précomptes			x		
• Inscription de privilèges URSSAF/Trésor	x	X	x	En fonction du nombre et des montants	
• Avis à tiers détenteur		X	x		
• Redressements significatifs suite à contrôles	x	X			
• Assignation en redressement judiciaire devant le Tribunal de Commerce			x		
6 - Procès importants					
• Prud'hommes	x	X		Selon importance des risques encourus	
• Clients	x	X			
• Dénonciation du bail avec offre de renouvellement à des conditions financières impossibles			x		
7 - Cotations diverses					
• Cotation Banque de France	x	X	x	Selon degré	
• Assurances crédit (Coface, SFAC)	x	X	x		
• Cotation renseignements commerciaux (DUN, Groupe Coface, bil,...)	x	X	x		
8 - Relations avec les Conseils extérieurs et autres					
• Experts-comptables Suspension des travaux du fait du non règlement des honoraires		X			

	COTATION GENERALE INDICATIVE			Auto diagnostic du dirigeant	Avis du conseil de l'entreprise et/ou du CIP lors d'un rendez-vous
	1 Pré-occupant	2 Grave	3 Très grave		
9 – Procédures d'alertes « Existantes »					
- <u>Commissaire aux comptes</u> Procédure d'alerte : apprécier le niveau		X	x		
- <u>Comité d'entreprise</u> Procédure d'alerte : voir les conclusions du rapport		X	x		
- <u>Tribunal de commerce</u> Convocation par le Président du Tribunal de Commerce. Art.611.2 : selon problèmes		X	x		
10 – Quelques éléments chiffrés (en complément)					
- Analyse de la structure du bilan					
Quelques exemples :					
- Les dettes à moins d'un an sont supérieures aux stocks et valeurs réalisables et disponibles à moins d'un an (clients principalement)	x				
- Augmentation des stocks non justifiée par un développement de l'activité, traduisant l'existence de stocks morts . Déstockage à faire si possible . Ou pertes potentielles	x	X			
- Divers					
- Baisse significative des marges	x	x	} Selon degré		
- Retards significatifs dans la comptabilité	x	X			
- Non dépôt des comptes annuels au greffe du Tribunal de Commerce ⁽¹⁾	x				
TOTAUX					

Quelles solutions adaptées à votre cotation ?

Majorité de PREOCCUPANT

Rendez-vous avec votre conseil, votre CIP,
- 1/3 écoute
- 1/3 information
- 1/3 orientation

Négociations individuelles ou collectives

Majorité de GRAVE

1. Rendez-vous avec le Président du Tribunal de Commerce pour les procédures amiables

Mandat ad hoc ou conciliation

2. Procédure de sauvegarde avec un jugement d'ouverture en chambre du Conseil

Majorité de TRES GRAVE

Etablissement de la DCP et dépôt au greffe pour procédures collectives auprès du Tribunal de Commerce

1. Procédure de sauvegarde
2. Redressement Judiciaire (R.J)
3. Liquidation Judiciaire (LJ)

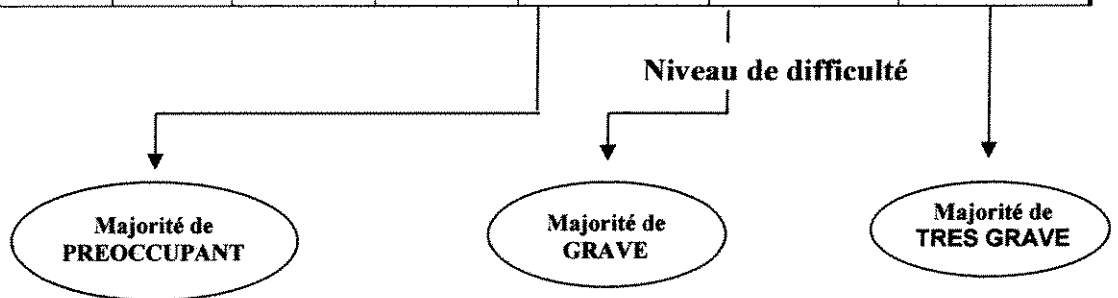
(1) Convocation « systématique » à partir du 01/01/06 par les Tribunaux de Commerce.

Quel est le niveau réel de vos difficultés ?

Outil d'autodiagnostic sans élément chiffré pour les TPE

TPE

<u>Outil pour les TPE</u>	COTATION GENERALE ET INDICATIVE			À REMPLIR PAR LE DIRIGEANT		
	Pré-occupant	Grave	Très grave	Préoccupant	Grave	Très grave
1 - Relations avec les banquiers : souvent 1^{er} révélateur						
• Appels journaliers pour faire le point avant d'accepter de payer les chèques qui se présentent	x					
• Refus de payer les chèques et/ou traites		x				
• Suppression des concours bancaires : détonateur !			x			
2 - Relations avec les clients						
• Vos clients ne vous paient pas ou demandent des délais	x					
• Vous ne savez pas les relancer	x	x				
• Perte de clients importants		x	x			
3 - Relations avec les fournisseurs						
• Augmentation des délais de règlement des dettes fournisseurs	x					
• Refus de livraison, sauf si paiement comptant du fait de l'existence d'impayés		x				
• Injonction de payer, assignations et commandement du bailleur art. 819 (risque de perte de votre bail)			x			
4 - Relations avec l'Administration Fiscale et les Organismes Sociaux dits créanciers privilégiés						
• Retard de règlement et/ou échéanciers non tenus.	x	x	x	} Selon montant et nombre des inscriptions de privilèges		
• Retard face aux obligations fiscales et sociales	x	x	x			
• Inscriptions de privilèges	x	x	x			
TOTAUX					•	•



<p>Votre entreprise rencontre des problèmes, il est temps de les résoudre.</p> <p>-----</p> <p>Faites vous aider par vos conseils (notamment votre expert-comptable, votre avocat et Prenez rendez-vous auprès de votre CIP. et Engagez des négociations et/ou des restructurations.</p>	<p>Votre entreprise ne va pas bien. Au risque que la situation ne se dégrade encore.</p> <p>-----</p> <p>Faites vous aider par vos conseils et N'hésitez pas à appeler le Président du Tribunal de Commerce pour faire un choix dans les procédures amiables et/ou la procédure de sauvegarde. et Engagez des négociations et/ou des restructurations.</p>	<p>Votre entreprise se porte mal, il y a urgence à réagir, au risque de la voir disparaître.</p> <p>-----</p> <p>Appelez vos conseils de toute urgence pour prendre les mesures qui s'imposent et préparer votre DCP (Déclaration de Cessation des Paiements). La chambre du conseil ouvrira en fonction des prévisionnels que vous aurez présentés une procédure de sauvegarde, une procédure de Règlement Judiciaire (RJ) ou de Liquidation Judiciaire (LJ).</p>
---	---	---

Complément avec quelques éléments chiffrés

TPE

<u>Evolution de votre analyse financière</u> <u>à partir du bilan</u>	Exemple		Montants⁽¹⁾		%
	OUI	NON	N	N-1	Variation
1. Capitaux propres négatifs ou compte exploitant débiteur	<input checked="" type="checkbox"/>		○	○	
<i>Avec de façon concomitante</i>					
2. Un découvert bancaire	<input checked="" type="checkbox"/>		○	○	
<i>Et des difficultés de trésorerie dont les conséquences sont :</i>					
3. Une forte augmentation des dettes fournisseurs ordinaires		<input checked="" type="checkbox"/>	○	○	
4. Une forte augmentation des dettes fiscales et sociales	<input checked="" type="checkbox"/>		○	○	
5. Des inscriptions de privilèges (des créanciers privilégiés)	<input checked="" type="checkbox"/>		○	○	
<u>Evolution de votre activité</u> <u>à partir du compte de résultat</u>					
6. Baisse de votre chiffre d'affaires		<input checked="" type="checkbox"/>	○	○	
<i>Avec de façon concomitante</i>					
7. Une baisse de marge brute en valeur absolue et/ou en taux de marge		<input checked="" type="checkbox"/>	○	○	
<i>Et</i>					
8. Une baisse sensible des bénéfices			○	○	
ou					
L'émergence de pertes	<input checked="" type="checkbox"/>		○	○	
Exemple	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
	5	3			
	oui	non			

(1) A remplir par le dirigeant ou ses conseils.

8

⇒ L'entreprise est en difficulté car vous avez une majorité de oui (5 sur 8). Vous devez prendre rendez-vous avec votre conseil : expert-comptable, avocat, etc.....

3 – PREVENTION-TRAITEMENT : DIAGNOSTIC – Deux axes

- **L'entreprise a-t'elle encore un avenir ? Prévisionnels**
- **N'est-elle pas en cessation de paiements ?**

Le chef d'entreprise doit s'interroger sur l'existence même d'un avenir pour son entreprise

I- Existe t-il un avenir compte tenu de vos problèmes de trésorerie importants ?

1. Vous devez vous demander si **vos problèmes de trésorerie résultent d'une simple désorganisation de votre entreprise** : absence de suivi journalier de votre trésorerie, absence de relance systématique de vos créances clients au delà des délais commerciaux, mauvais recouvrement des créances clients.
Si tel est le cas, **mettez en place les actions correctrices nécessaires, en étant concret, rapide, et en cessant de remettre au lendemain ce que vous auriez pu faire la veille.**
Faites face, si nécessaire en vous faisant accompagner par votre expert-comptable, votre avocat et votre agent général Gan Assurances (produit assurance créances clients).
2. **Si vous ne rencontrez pas de problème d'organisation**, vos difficultés de trésorerie sont dues :
 - Soit à une **mauvaise structure financière de votre bilan** qui peut entraîner la frilosité de votre banquier. Il s'agit alors d'un **problème structurel** lié à des décalages d'encaissement trop longs ou de décaissements trop rapides.
 - Soit à des **difficultés conjoncturelles** telles que celles relevées en page 6.
3. Le chef d'entreprise doit établir des **prévisionnels**, tant d'exploitation que de trésorerie à la fois à court terme et sur un horizon de plus long terme **si le court terme est validé**. Ils doivent s'appuyer sur des hypothèses :
 - **Argumentées** par des éléments objectifs et en adéquation avec le potentiel de votre entreprise et sa capacité à assumer ses ambitions.
 - **Prudentes**, c'est à dire réalistes.
 - **Comparées** avec les réalisations des deux dernières années.

*
* *

- Fort de ces enseignements vous êtes capable d'apprécier si :
 1. Votre entreprise a **un avenir**
 - votre prévisionnel d'exploitation fait apparaître une capacité bénéficiaire.
 - **dans le cas contraire**, vous devez envisager l'arrêt de l'activité soit à l'amiable avec une cession, soit avec un dépôt de bilan et une liquidation judiciaire.
 2. Votre entreprise a **les moyens de financer son avenir**
 - vos besoins de trésorerie sont couverts sur toute la période du prévisionnel.
 - **dans le cas contraire**, en fonction du degré d'insuffisance de la trésorerie et de la date de survenance prévisible de la cessation de paiement, il faut envisager la mise en œuvre :
 - ✓ d'une procédure amiable (mandat ad hoc, conciliation),
 - ✓ d'une procédure de sauvegarde,
 - ✓ d'un redressement judiciaire.

II- Où en est votre entreprise par rapport à l'état de cessation de paiement dans le cadre des procédures amiables et collectives ?

II - 1- Définition légale⁽¹⁾ et approche des données concrètes

1/ Définition légale : Impossibilité de faire face au **passif exigible** avec **l'actif disponible**.

2/ Approche des données concrètes

2.1. Comment appréhender le passif exigible : Celui-ci ne concerne pas l'intégralité du passif du débiteur, mais seulement une partie de ce passif c'est-à-dire **le passif devant donner lieu à un paiement immédiat ou à terme rapproché** (le moyen, le long terme ainsi que tout passif moratorisé sont exclus).

2.2. Comment appréhender l'actif disponible : Il inclut, outre les sommes disponibles sous quelque forme que ce soit (solde bancaire positif, ouverture de crédit en compte courant, ...), **tout ce qui est susceptible d'être transformé instantanément en liquidités** : créances clients encaissables immédiatement, ou mobilisables, ce qui implique en théorie de bénéficier d'une ligne d'escompte et/ou de dailly **non dénoncée** et dont le plafond n'est pas dépassé, ou d'un accord de financement obtenu d'un factor.

3 - Conclusion extraite des attendus de la Loi de Sauvegarde

« La référence au passif exigible et à l'actif disponible permet à **celui qui demande**
« l'ouverture de la procédure collective ou le report de la date de cessation des paiements, de
« **fournir la preuve nécessaire à l'appui de sa demande.**

« → Le juge se réfère à **ces données concrètes** pour prendre sa décision.

« → Néanmoins, si le débiteur démontre que son actif disponible est augmenté d'une réserve
« de crédit ou que son passif exigible a fait l'objet d'un moratoire et que, de ce fait, le
« **premier peut lui permettre de faire face au second, il ne se trouve pas en état de**
« **cessation des paiements.**

« 1. Ainsi il apparaît que le **débiteur bénéficie d'une cause exonératoire à l'ouverture de**
« la procédure collective, **le plaçant hors du champ de la cessation des paiements**, ce qui
« est compatible avec le dispositif de la prévention, dont l'intérêt se trouve ainsi renforcé.

« 2. Il apparaît tout autant qu'il peut obtenir l'ouverture d'une procédure collective à son
« **bénéfice sur les seuls critères comptables.** »

II – 2 Une approche pratique possible de l'absence de cessation de paiement pour :

- justifier vos demandes de mandat ad hoc et conciliation (sauf pour cette dernière une tolérance de 45 jours),
- en cas d'assignation en liquidation judiciaire ou de saisine d'office du Tribunal en vue de l'ouverture d'une procédure collective.

Un outil à titre indicatif

Cet outil qui vous est proposé vous permet de passer du passif du bilan, au passif exigible puis au passif exigé. Il devrait vous permettre de sécuriser votre position au moment ou vous demandez à bénéficier du mandat ad hoc ou de la conciliation.....

Ce tableau est établi à partir de la liasse fiscale et/ou des situations. <u>Des retraitements sont à opérer à la date à laquelle on se situe</u>					
(A)		(B)			(C)
DETTES AU PASSIF DU BILAN	RETRAITEMENTS	DETTES A CT	NATURE DES DETTES	RETRAITEMENTS ASSIMILES « à du passif moratorisé et/ou à des délais de règlement « normaux » de 90 jours	PASSIF EXIGIBLE RETRAITE
	A EXCLURE LT				
Total des dettes LT ⁽¹⁾ + CT ⁽²⁾	< LT >	= Dettes CT	① Dettes Emprunts CT sur 12 mois : Principe : <u>A retenir</u> 3 mois en dettes <u>A exclure</u> 9 mois	< 9 mois >	A retenir 3 mois
	< LT >	= Dettes CT	② Découverts bancaires autorisés <u>A exclure</u> totalement si autorisé <u>Cas particuliers</u> : dépassement du découvert autorisé : le dépassement est de l'exigible	< totalement > 0	<u>A retenir</u> : les dépassements si aucune latitude du banquier
	< LT >	= Dettes CT	③ Dénonciation de concours bancaires dans un délai de 2 mois par courrier recommandé <u>A exclure</u> totalement	< totalement >	0 (car dettes exceptionnelles)
	< LT >	= Dettes CT	④ Créanciers : accords ou plans de règlement avec négociation individuelle ou collective (3)	< totalement >	0

(1) LT : Long Terme

(2) CT : Court Terme

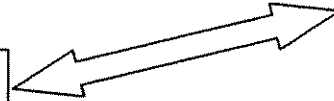
(3) CCSF et/ou CODECHEF

**Ce tableau est établi à partir de la liasse fiscale et/ou des situations.
Des retraitements sont à opérer à la date à laquelle on se situe**

A		B		C	
DETTES AU PASSIF DU BILAN	RETRAIT E-MENTS	DETTES A CT	NATURE DES DETTES	RETRAITE -MENTS ASSIMILES « à du passif moratorié et/ou à des délais de règlement « normaux » de 90 jours	PASSIF EXIGIBLE RETRAITE
	<u>A</u> <u>EXCLURE</u> LT				
	< LT >	= Dettes CT	Contestations fournisseurs, sérieuses et fondées (hors provisions pour risques et charges) <u>A exclure</u> totalement	<Totalement>	0 (car contestations fondées)
	< LT >	= Dettes CT	Fournisseurs ordinaires <u>Rien à exclure</u> Sauf ceux : (1) qui n'envoient pas de « relance » (2) qui accordent de la souplesse	0 <Totalement> <Totalement>	<Totalement> ↓ 0 ↓ 0 ↓ Le reste à maintenir
	< LT >	= Dettes CT	Charges à payer ☒ 408 ... fournisseurs ☒ 428 ... personnel ☒ 438 ☒ 448 <u>A exclure</u> ① Provisions pour CP incluant les charges sociales <u>sauf si la de prise de congés est proche <3 mois></u> <u>A exclure</u> ② Provision pour 13 ^{ème} mois incluant les charges sociales <u>sauf à partir de d'octobre car payé souvent en décembre <3 mois></u> <u>A exclure</u> Taxe professionnelle <u>sauf si échéance moins de 3 mois</u> <u>A exclure</u> TVA collectée sur les clients douteux	<Totalement> 0 <Totalement> 0 <Totalement > 0 <Totalement >	0 A maintenir 0 A maintenir 0 A maintenir 0
	< LT >	= Dettes CT	Comptes courants « bloqués » - convention de blocage - bloqués de « fait » car impossibilité de remboursement	<Totalement > <Totalement >	0 0

	< LT >	= Dettes CT	Créditeurs divers Mêmes règles exclusion <u>sauf si moins de 3 mois</u>	<Totalement > 0	0 A maintenir
		= Dettes CT	PCA (produits constatés d'avance) <u>A exclure</u> sauf cas particuliers.	<Totalement>	0
					DETTES EXIGIBLES RETRAITEES

**A comparer avec l'ACTIF
DISPONIBLE**



4 - PREVENTION – TRAITEMENT : RESTRUCTURATION

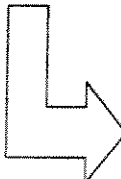
Evaluation du besoin de restructurer, détermination du coût financier associé et orientation vers la solution juridique adaptée

I- Etat des lieux :

Proposition de critères qualitatifs adaptés aux dix principales fonctions de l'entreprise et mise en place d'une notation indicative permettant d'identifier les points faibles de l'entreprise pour les corriger et ses points forts pour les renforcer.

Critères qualitatifs	Points faibles Notation indicative 3	Points forts Notation indicative 7	Notation indicative de 3 « faible » à 7 « bon »
1. Mon outil de production	Outil obsolète et/ou figé	Outil récent et/ou évolutif	3 4 5 6 7
2. Mes produits ou services	Produits banalisés	Existence d'un avantage concurrentiel	3 4 5 6 7
3. Mes clients : composition	20 % récurrents	80 % récurrents	3 4 5 6 7
4. Mes clients : leur élasticité de prix par rapport à la concurrence	Forte élasticité	Aucune élasticité	3 4 5 6 7
5. Mes clients : délais de paiement	Trop longs	Règlements rapides, acomptes réglés,	3 4 5 6 7
6. Mes fournisseurs	Difficultés de livraison – délais trop longs	Traitement privilégié : livraisons rapides, promotions	3 4 5 6 7
7. Mes fournisseurs : existence de contrat d'approvisionnement	Aucun	Contrat d'exclusivité	3 4 5 6 7
8. Mes salariés : niveau d'embauche	Turn-over élevé	Stables	3 4 5 6 7
9. Mes salariés : formation continue	Absence de formation des salariés	Salariés bien formés	3 4 5 6 7
10. Mon organisation Contrôle interne Séparation des fonctions	Désordre dans l'organisation et/ou centralisation excessive (lien de dépendance trop étroit)	Bonne organisation de gestion et/ou autonomie avec délégation	3 4 5 6 7
		Notation finale	
Le chiffre obtenu est à diviser par 10 pour obtenir votre notation.		Coefficient multiplicateur :	

Remarque : si un critère n'est pas applicable divisez par 9



Si chiffre final < 5 difficile de restructurer, sauf mise à niveau lourde à faire et surtout à financer.

II- Mesures de restructuration à travers l'exemple de l'abandon de produits ou d'activités :

Les mesures de restructuration doivent permettre d'atteindre l'organisation idoine dans les meilleures conditions de délais, de coûts et d'impact.

L'abandon de produits ou d'activités est un exemple (point 2 du tableau d'état des lieux p. 21). Cette décision est indispensable lorsque l'entreprise n'est plus en mesure d'offrir des produits ou des services correspondant à la demande ou dans des conditions économiquement viables. **Cet abandon peut se réaliser selon plusieurs formes :**

1- La fermeture d'ateliers, de services ou même de sites avec généralement : licenciement, ou reclassement s'il est possible, des salariés concernés, cessions ou mise au rebut des immobilisations devenues inutiles, résiliation des contrats d'exploitation (baux, leasings, approvisionnement ...). **Il conviendra de ne pas oublier d'évaluer le coût financier associé à cette mesure.**

2- La cession de l'activité à un concurrent dont les caractéristiques lui permettent de l'exploiter avec profit dans sa structure. Selon les contraintes et les objectifs, cette cession prend généralement la forme d'une **vente de fonds de commerce** ou de **cession de titres après filialisation de l'activité à transférer.**

3- La mise en commun d'activité avec un ou plusieurs partenaires apportant des compétences complémentaires ou permettant d'atteindre des volumes ou une productivité compatibles avec le marché. Cette opération prend généralement **la forme d'un apport partiel d'actif de l'activité concernée**, permettant à l'entreprise de devenir actionnaire d'une structure plus importante, au management de laquelle elle peut participer ou pas.

4- L'adaptation des moyens de production, il s'agit d'adapter les fonctions concernées au volume d'activité ou aux nouvelles technologies.

5- Plus rarement bien que de plus en plus fréquemment, l'entreprise **peut externaliser une fonction**, c'est-à-dire la confier à un tiers spécialiste, qui généralement reprend les contrats, notamment de travail, et les actifs liés à la fonction.

III- Les aspects financiers de la restructuration :

Mesurer la rentabilité de l'activité après restructuration à partir des prévisions d'exploitation : quels bénéfices est-on en mesure de dégager ?

Chiffrer le coût de la restructuration : indemnités liées à la résiliation des contrats, perte de valeur d'actifs, pertes d'exploitation de la période de mise en œuvre des mesures de restructuration.

Etablir un business plan intégrant les éléments ci-dessus et la situation actuelle : il mettra en évidence la faisabilité ou non de la restructuration. Les bénéfices à venir permettront-ils de faire face aux coûts de la restructuration et au paiement des dettes arriérées existantes ?

Négocier les délais nécessaires. L'importance de ces délais vous dictera la solution juridique adaptée (simples négociations, procédures amiables, procédures collectives).

⇒ La synthèse de ces différents travaux permet de déterminer et de dater les besoins prévisionnels de trésorerie, et de rechercher les solutions concrètes permettant de les couvrir, telles que moratoire avec les créanciers, obtention de concours bancaires nouveaux, étalement des dettes financières à travers soit des négociations individuelles ou collectives, soit des procédures amiables.

**5 - PREVENTION TRAITEMENT : HORS LES TRIBUNAUX
DE COMMERCE**

**Négociations individuelles
et
Négociations collectives**

Il existe **deux types de négociations pour étaler les dettes financières** et / ou obtenir des remises de dettes.

I- Négociations individuelles :

Elles peuvent être **menées avec les créanciers suivants :**

- Quelques fournisseurs significatifs pour préserver la confidentialité.⁽¹⁾
- Organismes sociaux.⁽²⁾
- Etat.⁽²⁾
- Banques (allongement de la durée du prêt ou différé d'amortissement). En général elles ne souhaitent pas négocier avec le dirigeant et préfèrent très nettement le mandat ad hoc.
- Assureurs : plan d'étalement proposé.
- Autres (litiges avec des clients, des salariés, des concurrents).

Autres mesures à proposer qui ne sont pas nécessairement de l'étalement des dettes

- 1- Reprise des stocks par les fournisseurs (généralement refusée sauf s'ils peuvent les revendre)
- 2- Stocks payés au fil des ventes
- 3- Résiliation de contrats correspondant à des charges fixes : le dirigeant doit contacter son avocat

II- Négociations collectives :

- 1- **Commission des Chefs de Services Financiers (CCSF)** sous la responsabilité du Trésorier Payeur Général (TPG) qui vous propose d'étaler vos dettes fiscales et sociales à l'exclusion de certaines.
- 2- **Comité départemental d'examen des problèmes de financement (CODEFI)** des entreprises sous la responsabilité du Préfet.
- 3- **Comité Interministériel de Restructuration Industriel (CIRI)** au niveau national.

⁽¹⁾ *Le dirigeant doit contacter son avocat.*

⁽²⁾ *Si dettes ≤ 6 mois, pas de caution à donner.
Si dettes > 6 mois, caution à donner.*

**6 - PREVENTION-TRAITEMENT : SOLUTIONS AVEC LE
TRIBUNAL DE COMMERCE**

Les solutions avec le Tribunal de Commerce

Le tableau ci-dessous permet au dirigeant de faire une étude comparative sur 17 critères suffisamment significatifs pour effectuer un **bon choix entre les procédures possibles** (deux procédures amiables et trois procédures collectives).

LES PROCEDURES AMIABLES ET COLLECTIVES TEXTES LEGAUX	DEUX PROCEDURES AMIABLES (PA)		TROIS PROCEDURES COLLECTIVES (PC)		
	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)
	MANDAT AD HOC <i>Pratique prétorienne,</i> <i>consacrée par la</i> <i>Loi du 10/06/1994</i> <i>confirmée par la loi du</i> <i>26/7/2005</i>	CONCILIATION <i>Issue du règlement</i> <i>amiable</i> <i>consacrée par les</i> <i>Lois de 1984, 1994,</i> <i>confirmées par la</i> <i>Loi du 26/07/2005</i>	PROCEDURE DE SAUVEGARDE <u>Nouveau</u> Loi du 26 /07/2005	REDRESSEMENT JUDICIAIRE <u>Nouveau</u> Loi du 13/07/1967 et revue en 1985 et 1994 <u>confirmée par la Loi</u> <u>du 26/7/2005</u>	LIQUIDATION JUDICIAIRE <u>Nouveau</u> Loi du 13/07/1967 et revue en 1985 et 1994 <u>confirmée par la</u> <u>Loi du 26/7/2005</u>
17 CRITERES DE COMPARAISON					
1. Initiative de l'ouverture de la procédure	Dirigeant	Dirigeant	Dirigeant	Dirigeant, Créanciers Saisine d'office	Dirigeant, Créanciers Saisine d'office
2. Situation de l'entreprise à l'ouverture de cette procédure <u>au regard</u> <u>de la cessation des</u> <u>paiements</u>	Pas de mention de cessation des paiements dans l'article. L 611.3.1 <i>Absence de</i> <i>Cessation des</i> <i>paiements</i> ↓ <u>Pratique des</u> <u>Tribunaux de</u> <u>Commerce</u>	<i>Absence</i> <i>cessation</i> <i>des paiements</i> Ou <i>Cessation</i> <i>des paiements</i> <i>depuis moins</i> <i>de 45 jours</i>	Absence cessation des paiements <u>immédiate</u> . ↓ mais existence de difficultés pouvant y conduire	Cessation des paiements avec dépôt de la déclaration de cessation des paiements dans les 45 jours	Cessation des paiements avec dépôt de la déclaration de cessation des paiements dans les 45 jours Et Impossibilité de redresser l'entreprise
3. <u>Confidentialité</u>	OUI	- Conservée si accord non homologué ET - Relative si accord homologué avec consultation des salariés et publication de son jugement	NON : mention sur extrait Kbis	NON : mention sur extrait Kbis	NON : mention sur extrait Kbis
4. Effets de l'ouverture de la procédure sur l'exigibilité des dettes	Néant <u>sauf accord des tiers</u>	Néant <u>sauf accord des tiers</u>	<u>Gel du passif</u>	<u>Gel du passif</u>	<u>Gel du passif</u>

	<u>Mandataire ad hoc</u>	<u>Conciliateur</u>	<u>Administrateur et mandataire judiciaire</u>	<u>Administrateur et mandataire judiciaire</u>	<u>mandataire judiciaire</u>
5. Qui est nommé ?	<u>sur suggestion du dirigeant</u> <i>(Le mandataire ad hoc est indépendant à l'égard du débiteur et de ses créanciers)</i> <i>(le mandataire ad hoc est un professionnel inscrit)</i>	<u>sur suggestion du dirigeant</u> <i>(Le mandataire ad hoc est indépendant à l'égard du débiteur et de ses créanciers)</i> <i>(le conciliateur Est un professionnel inscrit)</i>	<u>Nomination par le Tribunal de Commerce</u> <i>(l'Administrateur et le mandataire judiciaire sont des professionnels inscrits)</i>	<u>Nomination par le Tribunal de Commerce</u> <i>(l'Administrateur et le mandataire judiciaire sont des professionnels inscrits)</i>	<u>Nomination par le Tribunal de Commerce</u> <i>(l'Administrateur et le mandataire judiciaire sont des professionnels inscrits)</i>
6. Pouvoirs du mandataire de justice	<u>Non applicable</u> mais s'assure de la pérennité	<u>Non applicable</u> mais s'assure de la pérennité	<u>Surveillance ou Assistance</u>	<u>Assistance ou Représentation</u>	<u>Représentation</u>
7. <u>Sort des cautions des personnes physiques</u>	<u>Pas d'incidence</u>	<u>Pas d'incidence</u>	<u>Suspension durant toute la durée du plan de sauvegarde</u>	<u>Suspension pendant la seule période d'observation</u> mais pas pendant le plan de continuation : mise en jeu possible dès l'arrêté du plan	<u>Mise en jeu</u>
8. Rémunération du dirigeant	<u>Libre</u>	<u>Libre</u>	<u>Libre</u>	<u>Autorisation du juge commissaire</u>	<u>Non applicable</u>
9. Procédure spéciale de licenciement	<u>NON</u> <u>Procédure Droit commun</u>	<u>NON</u> <u>Procédure Droit commun</u>	<u>NON</u> <u>Procédure Droit commun</u>	<u>Oui</u> <u>Avec autorisation du juge commissaire</u> <u>Procédure dérogatoire</u>	<u>Oui</u> <u>Procédure dérogatoire</u>
10. Financement des licenciements par les <u>AGS</u>	<u>NON</u>	<u>NON</u>	<u>Oui</u> sur demande justifiée de l'administrateur	<u>Oui</u>	<u>Oui</u>
11. Possibilité d'offre de reprise formulée par les tiers dès l'ouverture de la procédure	<u>Non applicable</u>	<u>Non applicable</u>	<u>Non</u> <u>sauf accord du débiteur</u>	<u>Oui</u>	<u>Oui</u>
12. <u>Mises en cause</u> possibles des dirigeants <u>par le biais des sanctions</u>	<u>Non applicable</u>	<u>Non applicable</u>	<u>NON</u> (sauf résolution du plan)	<u>Oui</u>	<u>Oui</u>

13. Durée en mois	Précisée par l'ordonnance de nomination du mandataire ad hoc de quelques jours à plusieurs mois	4 mois Renouvelable 1 fois pour 1 mois soit 5 mois maximum	6 mois Renouvelable 1 fois Pour 6 mois et prorogable à la demande du Procureur de la République pour 6 mois soit 18 mois maximum	Procédure <u>Simplifiée</u> 4 mois Renouvelable 1 fois pour 4 mois soit 8 mois	Non applicable
	<u>Peut être renouvelée à plusieurs reprises</u>			Procédure <u>Générale</u> 6 mois renouvelable 1 fois pour 6 mois et encore 1 fois mais à la demande du procureur de la République pour 6 mois soit 18 mois	
14. Sort des majorations de retard (fiscal-social)	A négocier avec les organismes fiscaux et sociaux concernés	A négocier avec les organismes fiscaux et sociaux concernés	<i>Remise non encore acquise à ce jour, en attente du décret de l'article L 626-6 du Code de Commerce</i>	Remise automatique des intérêts et majorations de retard (sauf majorations fiscales de mauvaise foi)	Remise automatique des intérêts et majorations de retard (sauf majorations fiscales de mauvaise foi)
15. Sort des intérêts	A négocier avec les banquiers	A négocier avec les banquiers	- Gelées si les concours ont été consentis à l'origine pour moins d'1 an Sinon, les intérêts courent selon le contrat initial	- Gelées si les concours ont été consentis à l'origine pour moins d'1 an Sinon, les intérêts courent selon le contrat initial	- Gelées si les concours ont été consentis à l'origine pour moins d'1 an Sinon, les intérêts courent selon le contrat initial
16. Constitution de Comités de créanciers	<u>NON</u> (mais le ou les créanciers concourent à l'accord amiable)	<u>NON</u> (mais les principaux créanciers concourent à l'accord amiable)	Deux comités pour les entreprises de <u>grande taille</u> , • de plus de 150 salariés Ou • Plus de 20 millions de chiffre d'affaires	Deux comités pour les entreprises de <u>grande taille</u> , • de plus de 150 salariés Ou • Plus de 20 millions de chiffre d'affaires	Non applicable
17. Acceptation du plan	Par les créanciers concernés	Par les créanciers concernés	<u>Si Comité de créanciers</u> A la majorité des créanciers représentant 2/3 du montant des créances (calculé HT) <u>Si pas de comité de créanciers</u> Plan accepté par le Tribunal de commerce après consultation des créanciers	<u>Si Comité de créanciers</u> A la majorité des créanciers représentant 2/3 du montant des créances (calculé HT) <u>Si pas de comité de créanciers</u> Plan accepté par le Tribunal de commerce après consultation des créanciers	<u>Plan de Cession accepté</u> par le Tribunal de Commerce - Sinon vente des biens ordonnée par le Juge Commissaire aux enchères publiques ou de gré à gré.
Résultat pratique Taux de réussite	60 à 70 %	60 à 70 %	<u>Non encore connu</u>	5 % des Procédures Collectives	<u>Non applicable</u>

7 - DES MESURES CONCRETES

Capital Finance : Des solutions pour aider les PME à gérer leur crise

Conseil Des solutions pour aider les PME à gérer leur crise

Des mesures concrètes peuvent aider des chefs d'entreprise fragilisés à redéployer ou à relancer une activité après un premier échec entrepreneurial. Tour d'horizon.

Dans bien des cas, il est difficile en France pour un entrepreneur qui a eu à connaître une liquidation judiciaire de rebondir. Pourtant, les cavaliers le savent bien : après une chute, c'est immédiatement qu'il faut se remettre en selle. Sur le plan humain, cette absence de droit à l'erreur est dramatique. Sur le plan économique, c'est une absurdité. D'abord parce que le fait d'avoir connu l'échec ne signifie bien évidemment pas que l'entrepreneur défaillant est incapable de recréer de la richesse économique et des emplois pérennes. Ensuite, au même titre qu'il est toujours plus facile et moins coûteux de reconquérir d'anciens clients que d'en convaincre de nouveaux, il est moins aisé et plus dispendieux de former de nouvelles compétences que de redonner un coup de pouce à ceux qui ont déjà sauté le pas et acquis, ce faisant, de l'expérience, fût-ce dans l'échec. Un homme averti n'en vaut-il pas deux ?

Des actions pour redémarrer

Partant de ces convictions, j'ai souhaité mettre en place sur le terrain des actions concrètes non seulement pour aider les chefs d'entreprise à anticiper et à gérer les crises, mais également pour les aider à redéployer ou à redémarrer une activité à la suite d'une liquidation judiciaire. Ces actions s'insèrent dans le cadre d'une réflexion globale permettant aujourd'hui de formuler plusieurs propositions innovantes et parfaitement adaptées aux besoins et aux attentes des entrepreneurs confrontés à la gestion d'une crise dans leur entreprise. Force est de constater que les chefs d'entreprise connaissent insuffisamment et trop tardivement le dispositif de la prévention et ne peuvent souvent pas bénéficier des procédures amiables, car il est trop tard, dans la mesure où ils sont en cessation de paiements. On observe de plus que les créanciers privilégiés, et notamment le Trésor public à travers les recettes des impôts, qui reçoivent les déclarations de TVA mensuelles non accompagnées du règlement (intégral ou partiel), sont les pre-

miers informés des difficultés de ces entreprises. Fort de ces deux constats, une action très concrète – qui permettrait de rendre plus efficace les dispositifs de prévention – consiste à faire participer ces créanciers privilégiés. Comment ? c'est très simple : dès qu'ils constatent un retard de règlement – lors de la réception d'une déclaration de TVA non accompagnée d'un paiement ou accompagnée d'un règlement partiel – d'inscrire une mention sur la mise en demeure, « Connaissez-vous le dispositif prévention ? », avec renvoi sur le site du Minefi au service des entreprises, www.entreprises.minefi.gouv.fr. Cette proposition a récemment été retenue par la Direction générale des impôts en la personne de Bruno Parent, son directeur.

Une assurance mandat *ad hoc* ?

La formation et l'accompagnement mis en place ont également fait découvrir aux dirigeants de TPE/PME le recours au mandat *ad hoc* comme solution face au dépôt de bilan. Consacrée par la loi du 10 juin 1994 et malheureusement encore trop peu pratiquée, cette procédure amiable de sauvegarde, en garantissant la confidentialité à l'égard des tiers, permet pourtant au chef d'entreprise de surmonter la crise dans sept cas sur dix. Mais l'entrepreneur en difficulté a souvent du mal à faire face à la réalité. Parfois par orgueil, ou par excès d'optimisme ; très souvent en raison du coût du traitement. La vie économique est parfois faite de paradoxes. C'est souvent quand elles ont le plus besoin de conseils et d'accompagnement lors de crises aiguës que les entreprises ont le moins les moyens de les payer. Et c'est un réflexe naturel pour le chef d'entreprise, quand les caisses sont vides, de rechigner à la dépense. Pourquoi, dès lors, ne pas faire appel à une mutuelle ? Il existe bien une assurance contrôle fiscal (qui rembourse à hauteur de 20 000 € les frais d'accompagnement engagés lors d'un contrôle fiscal). Pourquoi ne pas lancer une assurance mandat *ad hoc* qui, pour des primes restreintes fondées sur le chiffre d'aff-

faïres (environ 600 € pour un chiffre d'affaires hors taxe compris entre 460 000 et 1,5 M€), permettrait la prise en charge des honoraires du mandataire, de l'expert-comptable et de l'avocat à concurrence de 20 000 €? Voilà qui permettrait sans doute de sauver nombre d'entreprises d'une mort certaine. En effet, le constat est là quand on examine l'exemple de l'accompagnement dans le cas des contrôles fiscaux : les entreprises qui bénéficient de cet accompagnement s'en sortent la plupart du temps sans redressement ou avec un redressement limité à des erreurs matérielles, ce qui leur permet de continuer à se développer. L'assurance mandat *ad hoc* apparaît donc comme un gage de pérennité supplémentaire pour les TPE/PME.

Se constituer un capital

Et si d'aventure l'issue fatale ne pouvait être évitée, le rebond de l'entrepreneur qui a subi cette douloureuse expérience doit être encouragé et facilité. La loi de sauvegarde des entreprises que vient d'adopter cet été le Parlement a engagé le premier pas dans la bonne direction, notamment en permettant le relèvement des sanctions pour les chefs d'entreprise en faillite dont l'honnêteté n'est pas en cause (la majorité, si l'on met de côté les 10 % de voyous et les 10 % d'incompétents notoires, que l'on rencontre, malheureusement, partout). Il n'en demeure pas moins que, parmi les freins au rebond, les problèmes financiers sont généralement cités en premier lieu. Bien souvent, les dirigeants de TPE/PME ont tout perdu dans la première entreprise. La cotation indicative personnelle que leur attribue la Banque de France à la suite de la liquidation judiciaire de l'entreprise leur interdit l'accès au crédit. En effet, une cotation de 040 après une première liquidation judiciaire ne permet d'obtenir ni crédit bancaire, ni découvert, ni ligne d'escompte, ni crédit-bail. Compte tenu des délais actuels d'encaissement du poste client en France, compris entre un à trois mois, comment peut-on dès lors envisager un rebond sans crédit d'amorçage? Une solution consisterait à généraliser un dispositif insuffisamment connu et très peu utilisé aujourd'hui, alors même qu'il est autorisé par l'article 132-23 du Code des assurances : coupler une retraite par capitalisation avec la garantie sociale des chefs d'entreprise (GSC).

Cette association permettrait au chef d'entreprise d'opter, s'il le souhaite, après liquidation judiciaire de son entreprise, pour le déblocage anticipé du capital de sa retraite. Il disposerait alors d'un capital de départ, et ce en franchise de charges sociales et d'impôt sur le revenu. Dans le cadre des créations d'entreprises en France, il serait souhaitable d'encourager le créateur à souscrire à ce type de contrat d'assurance. Il pourrait ainsi profiter des années où son entreprise obtient de bons résultats pour effectuer des versements significatifs sur ce contrat en lieu et place d'une prime ou d'une distribution de dividendes.

Une formation pour analyser son échec

Parmi les réalisations concrètes qui ont reçu l'appui du Fonds social européen figure également la mise en place d'une formation de 40 heures. Ce programme aide l'entrepreneur à analyser son échec, à mieux en comprendre les causes et à en tirer les enseignements. Le recours à des outils de pilotage, gage d'une meilleure gestion des situations de crise, lui permettra également d'assurer le bon développement de son entreprise, pour accroître ses chances de pérennité. Cette formation donne lieu à l'élaboration d'un carnet de pilotage, conçu comme un outil de suivi individuel post-formation pour le chef d'entreprise. Il sera ensuite utilisé dans les centres d'information et de prévention (CIP), structures d'accueil animées par un expert-comptable, un avocat et un juge honoraire du tribunal de commerce. Il permet d'apprécier la bonne application des acquis de la formation à travers l'utilisation d'outils de pilotage. Cette pratique du carnet de pilotage a vocation à être généralisée et diffusée plus largement, notamment dans les chambres des métiers, les chambres de commerce et d'industrie ainsi que dans les centres de gestion. Les propositions qui viennent d'être exposées sont conçues comme un moyen de soutenir la création d'entreprises et d'emplois pérennes en aidant des chefs d'entreprise fragilisés à redéployer ou à redémarrer une activité après un premier échec entrepreneurial. Elles mériteraient donc une attention toute particulière de la part du gouvernement et des pouvoirs publics, d'autant qu'elles s'intègrent parfaitement bien à la réforme du droit des faillites, qui entrera en vigueur au 1^{er} janvier 2006. ■



Agnès Bricard,
expert-comptable,
présidente d'honneur
du conseil régional de
l'Ordre des experts-
comptables Paris-Ile-
de-France

8 - LE REBOND : DEUX ARTICLES

- 1 - Le Francilien : Les évolutions positives de la sanction d'interdiction de gérer pour faciliter le rebond après un échec.**
- 2 – La RFC : Le capital-retraite disponible par anticipation en cas de liquidation judiciaire : pour un crédit d'amorçage.**



LES EVOLUTIONS POSITIVES DE LA SANCTION D'INTERDICTION DE GERER POUR FACILITER LE REBOND APRES UN ECHEC

DANS LE DROIT FIL DU DISPOSITIF OBJECTIF 2 VOILET DE LA SECONDE CHANCE :

- Loi du 26 Juillet 2005 de sauvegarde des entreprises
- Projet de décret article 326 (applicables le 1er Janvier 2006)

1 **CONSTAT**

➤ Jusqu'à l'entrée en vigueur de cette loi, il n'existait pas de limite pour la durée de l'interdiction de gérer. Elle pouvait être prononcée à vie. A partir du 1^{er} janvier 2006 l'interdiction de gérer ne pourra pas être prononcée pour une durée supérieure à 15 ans, sans être soumis à un délai minimum.

➤ La loi de sauvegarde des entreprises du 26 Juillet 2005, applicable au 1^{er} Janvier 2006, établit une distinction entre les dirigeants « malchanceux » qui ont la possibilité de reprendre une nouvelle activité, et les dirigeants « malhonnêtes » qui doivent être rigoureusement sanctionnés (réponse apportée le 18.10.05 par le Ministre des PME à la question posée le 19.07.05 par le député Thierry Mariani sur les possibilités de réhabiliter la prise de risque - source VigiePCL.com, partenariat Infodoc, du 28.11.05).

➤ Les textes prévoient par ailleurs une possibilité de relèvement des sanctions pour l'interdiction de gérer. Selon la rédaction de l'article 309 de l'avant projet de décret, la demande en relevé d'interdiction de gérer doit être adressée par requête au Tribunal qui a prononcé cette sanction, avec en pièces annexées, les garanties démontrant sa capacité à diriger ou à contrôler l'une des entreprises ou personnes visées par cet article.

2 **UNE PROPOSITION AUPRES DU MINISTÈRE DE LA JUSTICE POUR MISE EN PLACE D'UN PARCOURS DE RÉHABILITATION SOUS FORME D'UN PLAN DE FORMATION**

L'Ordre des Experts Comptables Paris Ile-de-France, dans le cadre du dispositif Objectif 2 financé par le Fonds Social Européen, a mis en place et testé auprès des publics défavorisés (entrepreneurs en difficulté ou en liquidation judiciaire) une formation spécifique de rebond de dirigeant, et ce d'Octobre 2003 à Septembre 2005. Ce programme, d'une durée de 40 heures, a aidé l'entrepreneur à analyser son échec, à mieux en comprendre les causes et à en

tirer les enseignements. Le recours à des outils de pilotage, gage d'une meilleure gestion des situations de crise, doit lui permettre également d'assurer une création ou le développement de son entreprise, pour accroître ses chances de pérennité.

Il nous a paru opportun de porter vers la Chancellerie les aspects positifs de cette expérience Voilet de la Seconde Chance menée notamment dans le département du 93 sous la forme d'une formation professionnelle assortie d'un suivi post formation traduit par un carnet de pilotage, et ce dès lors que le chef d'entreprise a soit rencontré des difficultés ou été sanctionné par une liquidation judiciaire.

Nos démarches ont été couronnées de succès puisque le projet de décret examiné actuellement par le Conseil d'Etat dans son article 326 pour être applicable au 1^{er} Janvier 2006, reprend les termes de notre demande innovante : « Ces garanties peuvent consister en une formation professionnelle reconnue suivie d'une validation des acquis ».

Il faut souligner que la « validation des acquis » encore peu pratiquée à l'heure actuelle, devrait ainsi bénéficier d'une plus large audience et permettre aux dirigeants ayant suivi ce dispositif de relèvement de le promouvoir auprès de leurs futurs salariés..

3 **UN CAPITAL INTELLECTUEL AVEC UNE FORMATION ADAPTÉE, UN SUIVI POST FORMATION ET UN CAPITAL FINANCIER POUR REDÉMARRER**

La formation professionnelle continue proposée, suivie de la validation des acquis, allègera les sanctions d'interdiction de gérer consécutives à une procédure collective et facilitera le rebond après un échec. Ce dispositif, réservé à certaines communes du 93 a maintenant vocation à se généraliser pour permettre aux entrepreneurs en difficulté de rebondir. Ce dispositif sera toutefois insuffisant s'il n'est pas accompagné d'un crédit d'amorçage accessible à ces chefs d'entreprises qui ayant connu une liquidation judiciaire, sont exclus du système bancaire classique et ce par la cotation

Banque de France sur leur personne physique en tant qu'ancien dirigeant d'une entreprise qui a déposé son bilan. La cotation est de 040 pour une première liquidation judiciaire sans sanction, 050 pour une première liquidation judiciaire avec sanctions et 060 pour une 2ème liquidation judiciaire..... Actuellement, ces cotations Banque de France ne permettent aux dirigeants ni d'obtenir un crédit classique, ni une ligne de découvert, ni de ligne d'escompte. Que faire lorsque l'on a un poste clients à financer, souvent de plus de 40 jours ? Nous avons, dans le cadre des travaux menés ces deux dernières années, constaté que le produit retraite par capitalisation pouvait être débloqué par anticipation, en faveur du dirigeant, après l'ouverture de la liquidation judiciaire de l'entreprise, conformément à l'article 132-23 du Code des Assurances. Le chef d'entreprise disposerait ainsi d'un capital de départ pour recréer, et ce en franchise de charges sociales et d'impôt sur le revenu. Ce capital représente pour les dirigeants une opportunité très intéressante pour un nouveau départ. Il ne s'applique actuellement qu'aux entrepreneurs individuels et aux gérants majoritaires. Il nous semble que ce dispositif, insuffisamment connu et très peu utilisé aujourd'hui, devrait être systématiquement proposé aux créateurs d'entreprise pour les sécuriser.

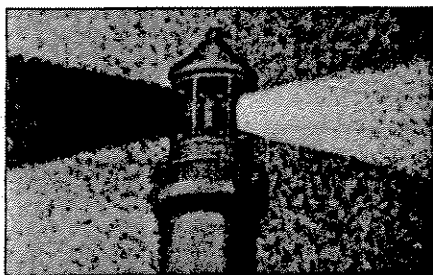
On peut donc parler maintenant d'un réel parcours de réhabilitation du chef d'entreprise en échec. Les entrepreneurs « malchanceux » disposeront d'atouts importants pour redémarrer une activité en développant une nouvelle entreprise pérenne, forte de la capitalisation d'expériences de son dirigeant.

Agnès Bricard
Président d'Honneur
de l'Ordre des experts-comptables
Paris Ile-de-France
Coordinatrice
du dispositif Objectif 2
PSE Voilet de la seconde chance





LE CAPITAL-RETRAITE DISPONIBLE PAR ANTICIPATION EN CAS DE LIQUIDATION JUDICIAIRE : POUR UN CRÉDIT D'AMORÇAGE



Les produits retraite par capitalisation, opportunités pour un nouveau départ

Les produits retraite par capitalisation sont souvent souscrits par les dirigeants à partir de 40 ans : comme ils sont en général versés à la retraite sous forme de rente ou de capital, c'est à un horizon de 20 ans au maximum que les dirigeants s'y intéressent. **L'article 132.23 du Code des assurances**, qui permet en son paragraphe 2.2 de débloquer par anticipation le capital versé « *en cas de cessation d'activité non salariée de l'assuré, à la suite d'un jugement de liquidation judiciaire* » peut représenter pour ces dirigeants **une opportunité très intéressante pour un nouveau départ**. Ce déblocage par anticipation ne s'applique actuellement qu'aux entrepreneurs individuels et aux gérants majoritaires.

Se constituer un capital à partir d'un produit retraite capitalisation

Parmi les freins au rebond, les problèmes financiers sont cités en premier. Bien souvent, les dirigeants de TPE/PME ont tout perdu dans leur première entreprise. La cotation personnelle attribuée par la Banque de France à la suite de la liquidation judiciaire de l'entreprise leur interdit l'accès au crédit : une cotation de 040 après une première liquidation judiciaire ne permet d'obtenir ni crédit bancaire, ni découvert, ni ligne d'escompte, ni crédit-bail.

Le chef d'entreprise, s'il opte après une liquidation judiciaire pour le déblocage anticipé du capital de sa retraite capitalisation (application de l'article 132.23), disposera d'un capital de départ en franchise de charges sociales et d'impôt sur le revenu.

À quel moment débloquer ce produit retraite capitalisation ?

Cela dépend de la forme juridique de l'entreprise avant le jugement d'ouverture de la procédure collective.

Pour l'entreprise individuelle se pose la question de la distinction entre les patrimoines personnel et professionnel du chef d'entreprise : en cas de procédure collective, il y a confusion de ces deux patrimoines. Dans l'hypothèse où l'entrepreneur individuel a souscrit une retraite par capitalisation auprès d'un assureur, quel est le sort des sommes placées sur son compte de retraite ?

Ce produit de retraite, à l'identique des produits de contrats d'assurance-vie, n'entre pas dans le patrimoine de la liquidation judiciaire, puisqu'il s'agit d'un droit direct attaché à la personne du débiteur. Il n'est pas non plus saisissable.

En conséquence, le dirigeant d'une telle entreprise peut demander à son assureur de débloquer son capital retraite. Il est toutefois prudent d'attendre la clôture de ces opérations de procédure collective.

Il en va de même pour les gérants majoritaires de SARL qui pourront, dès le jugement d'ouverture de leur liquidation judiciaire, demander à bénéficier de la libération par anticipation.

Il paraît aussi prudent, dans les dossiers où il existe un risque d'action en comblement de passif, de surseoir à cette demande de déblocage anticipé et d'attendre le jugement de clôture définitif.

Les autres dirigeants, président directeur général de SA, gérant salarié de SARL, ne bénéficient pas actuellement de ces dispositions, malheureusement.

Une formation adaptée et une validation des acquis

La loi du 26 juillet 2005 sur la prévention et le traitement des difficultés des entreprises et son projet de décret visent entre autres à favoriser le rebond des chefs d'entreprise ayant déposé leur bilan.

L'article 326 du projet de décret qui trouvera à s'appliquer au 1^{er} janvier 2006 devrait préciser que le relèvement des sanctions, notamment dans le cadre d'une interdiction de gérer, pourra être proposé « *sous forme d'une formation professionnelle reconnue suivie d'une validation des acquis* ».

Il faut aider l'entrepreneur à analyser son échec, à mieux en comprendre les causes et à en tirer les enseignements. Le recours à des outils de pilotage, gage d'une meilleure gestion des situations de crise, lui permettra d'accroître ses chances de pérennité. Un carnet de pilotage, dénommé dans le projet de décret "validation des acquis", devra permettre d'apprécier les acquis de la formation.

Extension aux créateurs d'entreprise

Une solution simple pour les créateurs d'entreprise consisterait à souscrire, en sus de la garantie sociale chef d'entreprise GSC (revenu de substitution versé après une cessation d'activité pour contrainte économique pendant 12 mois), un produit retraite capitalisation pour bénéficier d'un capital qui pourra servir d'amorçage au rebond. Ce produit combiné devrait être proposé systématiquement par les assureurs aux créateurs dans l'intérêt général de l'économie.

■ Agnès BRICARD et Elisabeth LACROIX
Experts-comptables,
Coordinatrices du dispositif "Objectif 2 - le rebond des chefs d'entreprise" financé par le Fonds Social Européen

■ Xavier DELCROS
Avocat au Barreau de Paris