

DANS UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE DIFFICILE



Sortie de crise : quelles solutions pour l'hôtellerie et la restauration ?

Le conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables passe en revue pour les lecteurs de **L'Hôtellerie Restauration** les moyens d'éviter à son entreprise de virer dans le rouge.

Afin de mieux aider hôtels et restaurants à éviter qu'une baisse de leur chiffre d'affaires ne les entraîne dans une situation difficile, le conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables décline à travers la 'roue de la relance' 3 axes de solutions permettant de faire face à la crise.

■ 1^{er} axe : rééchelonner les dettes (hors dettes bancaires)

• **Première option à considérer : il convient d'envisager d'étaler ses dettes avec un plan moratoire.** Celui-ci permet d'éviter les assignations en paiement par ses fournisseurs. En période de crise, la perte du client que vous êtes est un incident ou un sinistre que ces derniers préfèrent éviter, car le coût de remplacement par un nouveau client demeure toujours élevé pour eux.

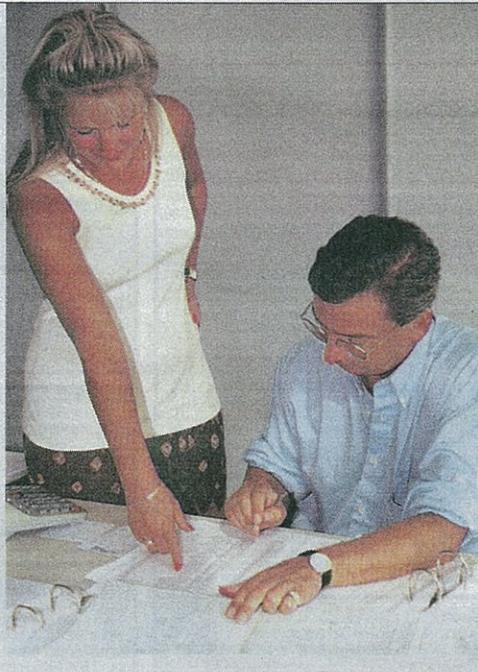
Certains de vos fournisseurs disposent peut-être d'une assurance crédit pour sécuriser leur poste 'clients'. Dans ce cas de figure, ils pourraient alors hésiter à vous accorder les plans que vous demandez si votre entreprise se voyait décotée ou radiée par leur assureur crédit. Ce à quoi il vous est possible de répondre en ayant recours à l'un des deux fonds d'État - CAP et CAP+ - créés à l'initiative du médiateur du crédit. Ceux-ci leur permettront de continuer à bénéficier d'une couverture crédit sur vos créances. Un plan moratoire peut également être proposé à votre bailleur pour les loyers arriérés. S'il refuse, n'hésitez pas à solliciter des délais au tribunal de commerce (24 mois maximum).

• **Autre solution possible, celle du mandat ad hoc : dans l'hypothèse où le fournisseur n'accepte pas le plan pour les arriérés,** malgré votre proposition de lui payer les nouvelles livraisons comptant ou à trente jours, vous pouvez saisir le président du tribunal de commerce pour solliciter la nomination d'un mandataire ad hoc. Dans ce cas, accompagné de votre expert comptable ou de votre avocat, vous rencontrerez le président dans son bureau en tête à tête. Vous pourrez imposer le nom d'un administrateur judiciaire qui est appelé mandataire ad hoc dans le cadre de cette procédure. Sans qu'il ne se substitue à vous, ce dernier jouera le rôle de médiateur, et vous resterez maître de votre entreprise. Sa mission sera définie dans le cadre d'une requête que vous déposerez après le premier rendez-vous au président. Les négociations ne doivent concerner qu'un nombre limité de fournisseurs (de 2 à 3 maximum), représentant des montants significatifs (60 à 75 % du poste fournisseurs).

Premier avantage de cette procédure, sa très grande confidentialité : la nomination du mandataire ad hoc ne sera pas mentionnée sur le 'K-bis'. Et il en va de l'intérêt des fournisseurs sollicités de ne pas ébruiter la situation pour ne pas altérer votre notoriété et donc votre crédit.

Autres avantages, la durée de cette procédure n'est pas limitée, alors que la conciliation, deuxième procédure amiable confidentielle, a une durée limitée à quatre mois, renouvelable un mois.

Pour appuyer votre demande, vous mentionnez dans votre requête deux éléments



PHOTOS JOHN FOX IMAGES

conjoncturels qui ont pesé sur votre entreprise :
- la baisse de la consommation des ménages qui a entraîné la baisse de votre chiffre d'affaires (de 15 à 30 %)
- l'application de la loi sur la réduction des délais de paiement au 1^{er} janvier 2009 (sauf accords dérogatoires de branche) qui vous a amené à régler plus vite vos fournisseurs.

• **Troisième déclinaison possible d'un plan moratoire : la saisine de la commission des chefs de services financiers (CCSF).** Vous pouvez dans ce cadre proposer d'étaler vos dettes fiscales et sociales sur un délai maximum de trente-six mois. Les échéances mensuelles du plan ne seront pas obligatoirement linéaires. Il est en effet possible de demander des échéances progressives pour tenir compte de la saisonnalité de vos ventes (exemple : certains mois à 300 €, d'autres à 500 € et 1 000 € en décembre).

D'une grande simplicité, une saisine en ligne est possible sur www.entreprises.gouv.fr. Il suffit de renseigner un dossier de 3 pages : plus besoin de prévisionnel, plus de caution systématique demandée au dirigeant) et en outre, une remise automatique des majorations est accordée par la CCSF à la fin du plan.

■ 2^e axe : entamer des négociations bancaires et de nouveaux financements

- Vous avez des emprunts bancaires en cours ou des besoins de financements pour de nouveaux investissements ? Il s'agit alors de considérer une renégociation de l'emprunt en cours.

- Vous rencontrez des difficultés pour faire face aux échéances actuelles de remboursement d'un emprunt : par exemple, vous avez contracté un emprunt pour une durée de sept à dix ans, et il ne vous reste théoriquement que deux ans pour le solder. Mais vous préféreriez rééchelonner le capital restant dû sur cinq ou sept ans.

- Vous êtes à jour de vos charges fiscales et sociales et le banquier répond négativement à votre demande ? Vous pouvez saisir le médiateur du crédit sur www.mediateurducredit.fr. Dans les 48 heures qui suivent, votre banquier en est informé et une négociation avec vous doit se mettre en place. L'accord qui sera trouvé vous permettra de poursuivre votre activité et participera à la pérennité de votre entreprise, objectif même de la médiation du crédit. La seconde solution est le financement de nouveaux investissements.

Autre éventualité : vous avez besoin de moderniser votre établissement et votre banquier ne souhaite pas augmenter ses encours actuels et donc son risque. Vous pouvez là aussi saisir le médiateur du crédit : ce dernier pourra demander l'intervention d'Oséo avec une garantie de 90 % pour améliorer la couverture financière de votre dossier. N'oubliez pas que la médiation du crédit est accessible à tous, n'hésitez surtout pas à la saisir.

■ 3^e axe : autres mesures disponibles

Ces solutions sont multiples et peuvent être associées.

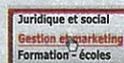
• **La réduction des frais généraux :** des entreprises sont là pour vous assister à cet effet.

• **La réduction des frais de personnel en cas de sous-activité :** à savoir une réduction temporaire des frais de personnel (dans l'attente de la reprise de l'activité) qui peut être obtenue avec la mise en place des plans de formations (financés dans le cadre de la formation professionnelle) ou avec la mise en place de chômage partiel (indemnisation jusqu'à 90 %).

• **La réduction des charges sociales par de nouvelles embauches :** si vous souhaitez embaucher du personnel et que vous employez moins de 10 salariés, vous pouvez bénéficier du dispositif 'zéro charge' (www.pole-emploi.fr)

• **Le renforcement des fonds propres (entrée de nouveaux actionnaires dans votre capital) :** vous pouvez présenter votre entreprise sur la plateforme www.capital-pme.fr pour une prise de participation minoritaire par un investisseur dans votre établissement. Créée à l'initiative du conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables, et hébergée chez Oséo, cette plateforme amène à se rencontrer des investisseurs qui recherchent des avantages fiscaux (loi TEPa et loi Dutreil) et des entreprises qui, comme la vôtre, présentent une compétence, voire un avantage concurrentiel. L'actionnaire entrant doit cependant rester cinq ans au minimum. N'oubliez pas de valoriser votre établissement pour inscrire le cash de l'investisseur (partie en capital, partie en prime d'émission), afin de consacrer la 'valeur marché' acquise par votre entreprise depuis le début de votre activité, et limiter ainsi le pourcentage dont disposera l'investisseur dans le capital de votre société.

Agnès Bricard



Retrouvez les précédents articles

'Gestion et marketing' :

sur l'hotellerie-restauration.fr, cliquer sur

'Gestion et marketing' ;

recevoir les articles à la fin du journal : voir l'encadré à la fin du journal

La médiation du crédit est accessible à tous. N'hésitez pas à la saisir : www.mediateurducredit.fr