



# Comment aborder une « rentrée compliquée »

## Regards croisés de l'administrateur judiciaire et de l'avocat

Sur fond d'augmentation significative des défaillances d'entreprises industrielles de plus grande taille, Christophe Thévenot, administrateur judiciaire et président de l'Association Syndicale Professionnelle d'Administrateurs Judiciaires (ASPAJ) et Jean-Charles Simon, associé-gérant de Simon Associés et avocat spécialiste des entreprises en difficulté confrontent leur analyse du contexte actuel et rappellent les gestes qui sauvent. Pronostiquant une « rentrée compliquée », ils appellent plus que jamais les entreprises à jouer cartes sur table avec les acteurs incontournables de la prévention que sont les assureurs crédit et les banques.



Christophe Thévenot, Prt de L'ASPAJ et Jean-Charle Simon, Cabinet Simon Associés.

### LES GROSSES PME TOUCHÉES DE PLEIN FOUET PAR LA PANDÉMIE

Entre 2008 et 2009, la pandémie a gagné les entreprises de plus grande taille : les entreprises de 100 à 200 salariés concernées par une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire ont ainsi augmenté dans une proportion de + 75% et les entreprises comptant plus de 200 salariés dans une proportion de + 120%. Préservé jusqu'à fin 2008, le secteur industriel a vu lui aussi le nombre de ses défaillances augmenter de près de 150%. Des filières comme le bois, la plasturgie et la construction navale se trouvent particulièrement atteintes et l'horizon est encore appelé à se dégrader. Encore non perceptible à la simple lecture des bilans de fin 2008, cette dégradation sera beaucoup plus nette au 30 juin 2009.

### UNE MEILLEURE ANTICIPATION DE LA PART DES DIRIGEANTS

Christophe Thévenot reconnaît être davantage consulté par des dirigeants soucieux d'anticiper au mieux cette dégradation à venir. Jean-Charles Simon pronostique, lui, une rentrée compliquée lors de laquelle les dirigeants seront amenés à devoir négocier, après de longues séances de discussions, des accords avec leur pool bancaire.

« Les dirigeants sont de plus en plus sensibilisés à cette anticipation absolument indispensable » relève Jean-Charles Simon.

« Avant, il leur arrivait rarement de venir nous voir avec cette volonté d'anticiper à quatre ou cinq mois. Aujourd'hui, même les entreprises réalisant entre 30 et 200 M€ de CA et qui, confrontées à des difficultés de trésorerie, appréhendent une cessation de paiement d'ici le mois de septembre, ne pratiquent pas le déni face à l'urgence. »

### PRIVILÉGER LE DIALOGUE AVEC L'ASSUREUR CRÉDIT

La décote brutale par les assureurs crédit des montants garantis auprès des fournisseurs constitue toujours un réel problème dès lors que le client du fournisseur et l'assureur crédit ne sont pas liés par contrat. Pour Jean-Charles Simon comme pour Christophe Thévenot, les assureurs crédit demeurent des acteurs incontournables de la prévention, même si Jean-Charles Simon observe que, compte tenu des ressources disponibles, seuls les dossiers impliquant des entreprises d'une certaine taille et présentant des enjeux sociaux importants bénéficient d'analyses poussées. De son côté, Christophe Thévenot constate que, dans certains secteurs, les fournisseurs ont appris depuis septembre dernier à travailler sans assureur crédit et se félicite de l'institution, à l'initiative de Matignon, du nouveau préavis d'un mois pour toute décision de réduction ou de résiliation de garantie. De façon générale, il exhorte les chefs d'entreprise et ses conseils à engager un dialogue sans concession pour que l'assureur crédit reste : « Le mandataire ad hoc et le conciliateur, les premiers, mais aussi le dirigeant ou son conseil doivent clairement signifier à l'assureur crédit que le sauvetage de son risque dépend de sa présence. » L'administrateur judiciaire et l'avocat se retrouvent pour saluer le « travail exemplaire » d'Oseo qui a récemment élargi ses conditions d'intervention.

### NÉGOCIER LA SORTIE DE CRISE AVEC LES BANQUES

Jean-Charles Simon invite les entreprises à soutenir le dialogue avec les banques, à se servir de la plus grande proximité des banques régionales et à envisager l'ouverture du capital pour pallier la rarefaction du crédit bancaire, notamment dans le contexte des nouveaux partenariats intervenus entre la médiation du crédit, la CDC et les investisseurs en capital. Christophe Thévenot, observe avec satisfaction que les banques abordent désormais d'elles-mêmes la question de la conversion des dettes en capital, ce qu'elles estimaient jusqu'alors hors sujet. Il y a là, selon lui, « une solution de sortie de crise » qui pourrait être facilitée par la constitution entre les banques de structures mutualisées sous forme de sociétés de participation. De son côté Jean-Charles Simon appelle les acteurs du LBO à trouver les bons équilibres dans les restructurations de dettes à venir : « banquiers prêteurs, mezzaneurs et fonds d'investissement, qui ont en commun le souci de préserver la cible opérationnelle, sont contraints à la négociation. »