

PETIT GUIDE PRATIQUE À L'ATTENTION DU CHEF D'ENTREPRISE SOUS PROCÉDURE DE PRÉVENTION (MANDAT AD HOC ET CONCILIATION) - *Schémas de synthèse*



Parce qu'il est essentiel de replacer l'humain au coeur du sujet, LA CLINIQUE DE LA CRISE s'engage à accompagner le chef d'entreprise dans le processus de résolution des difficultés de son entreprise.

Dans un environnement économique en constante évolution, les entreprises font face à une multitude de défis susceptibles d'impacter leur pérennité.

Chefs d'entreprise, ce petit guide pratique a pour objectif de vous fournir, en 6 schémas de synthèse, des informations concises et pratiques sur les procédures de prévention des difficultés des entreprises et sur notre mission, en qualité de Conciliateur et de Mandataire Ad Hoc.

**« Il n'y pas de réussite facile,
ni d'échecs définitifs »**
Marcel Proust

 09 52 69 45 40

 <https://www.lacliniquedelacrise.fr>

 contact@lacliniquedelacrise.fr



1

Les principes directeurs de la procédure



La confidentialité

S'applique à toute personne appelée à la **Conciliation** ou qui par ses fonctions en a connaissance.



L'entreprise ne peut pas se voir imposer davantage d'obligations ou perdre des droits du seul fait de l'ouverture de la procédure.

2



3



4



Le chef d'entreprise demeure à la tête de son entreprise

Différence avec la procédure collective ! En procédure de prévention, il **conserve ses prérogatives de gestion**.



Possibilité d'obtenir des délais de paiement

Soit négociés, soit judiciairement dans le cadre de la Conciliation. Attention, les procédures de prévention n'entraînent **pas le "gel" automatique du passif ni l'arrêt des poursuites**.

2

Les grandes étapes de la procédure

Ouverture de la procédure

4 mois (5 mois max en cas de prolongation) en Conciliation.
Objectif : négocier avec les **principaux créanciers** pour parvenir à un **accord**.



Socle des négociations

Il est essentiel pour le dirigeant de travailler (en collaboration avec ses conseils) sur le **plan de redressement** et les **prévisionnels d'exploitation et de trésorerie** mis à jour régulièrement qui seront **présentés aux créanciers** dans le cadre des négociations.



Demande de standstill

En pratique, dès le début de la procédure, il est souvent nécessaire de demander aux créanciers un **standstill** (suspension provisoire du paiement des créances).



Constat ou homologation de l'accord

Une fois l'accord trouvé, il sera constaté ou homologué (cela lui donnera **force exécutoire**).



Le Mandataire Ad Hoc/Conciliateur assiste le chef d'entreprise dans les négociations



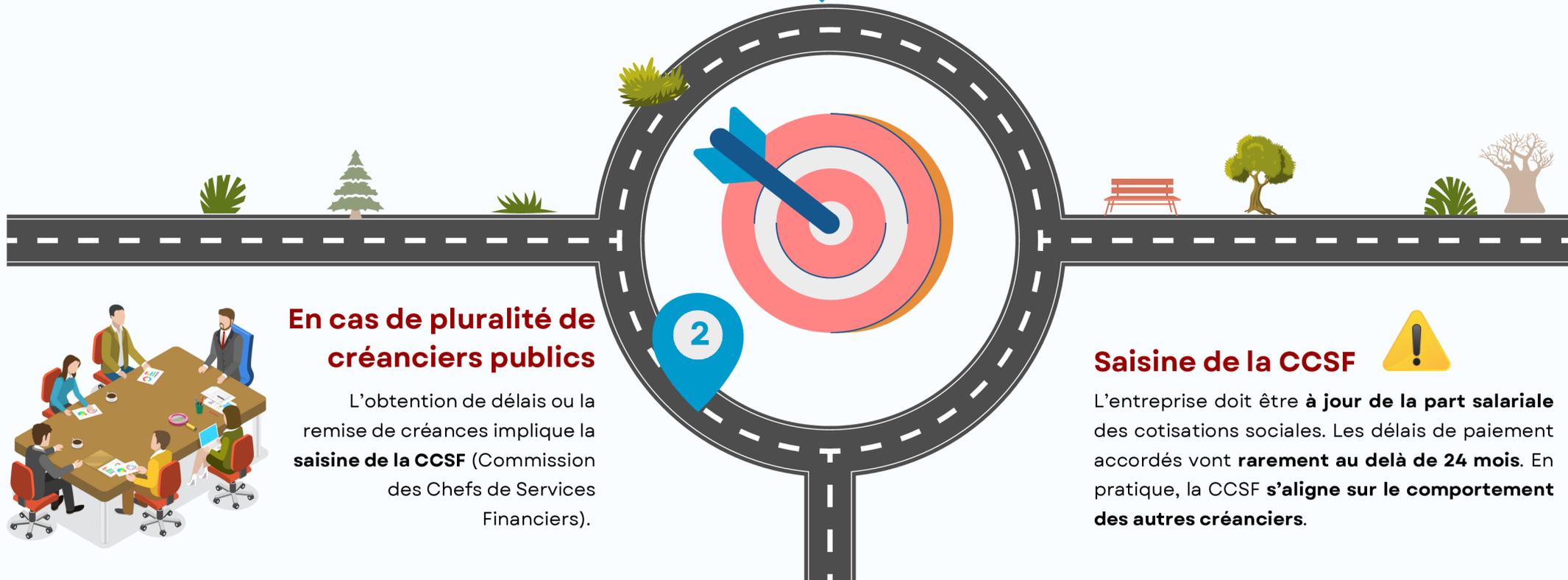
3

Négociations avec les créanciers publics

Si une seule catégorie de créanciers est concerné

Ex: URSSAF ou TVA

On peut envisager une **négociation bilatérale** avec ce créancier.



En cas de pluralité de créanciers publics

L'obtention de délais ou la remise de créances implique la **saisine de la CCSF** (Commission des Chefs de Services Financiers).



Saisine de la CCSF



L'entreprise doit être à **jour de la part salariale** des cotisations sociales. Les délais de paiement accordés vont **rarement au delà de 24 mois**. En pratique, la CCSF **s'aligne sur le comportement des autres créanciers**.

4

Les négociations avec les créanciers bancaires (3 temps)

Présentation des prévisions d'exploitation et de trésorerie

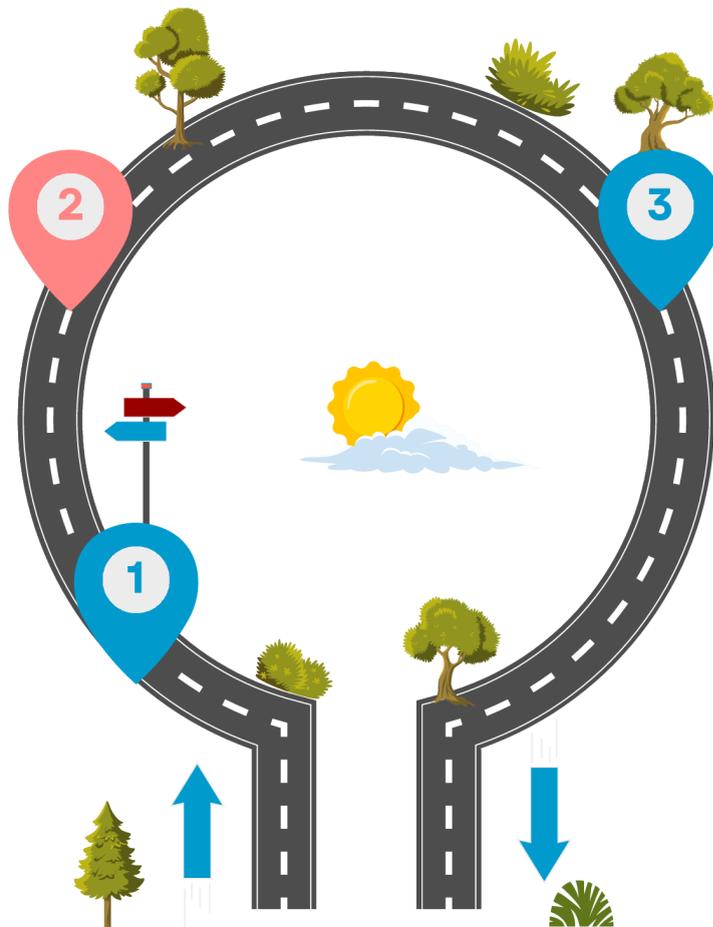


Ces prévisions intègrent à la fois les **hypothèses d'exploitation tenant compte des mesures de redressement passées ou prévues** par le dirigeant et **les différents scénarii de restructuration de la dette**. Ces éléments sont présentés et débattus avec les banques.

1ère réunion



Présentation de la situation, des causes des difficultés, et des perspectives à court terme, **demande de stand still** (suspension provisoire) des échéances en capital et du **maintien des lignes court terme** (découvert par exemple).



Négociation d'un protocole d'accord

Le protocole d'accord doit être **rédigé par le Conseil de la Société**, les allers-retours entre les parties peuvent être nombreux.



N.B. Concernant les PGE

Les **PGE de plus de 50 k€** sont traités dans le cadre de la procédure de Conciliation. La restructuration peut porter la maturité à **10 années** et le différé n'est pas limité à 6 mois.

5

Négociations avec les fournisseurs et les actionnaires



Négociations avec les fournisseurs

C'est délicat. Révéler la procédure à des partenaires stratégiques peut modifier les relations commerciales ainsi que les conditions de paiement.

Il est donc nécessaire de **bien sélectionner les fournisseurs avec lesquels vous allez négocier dans le cadre de la procédure.**



Négociations avec les actionnaires

Les actionnaires doivent envisager, durant la procédure et/ou l'exécution du protocole d'accord, de : **geler les comptes-courants, ne pas distribuer de dividendes, et le cas échéant apporter de nouveaux fonds.**



6

Points de vigilance



Rémunération du dirigeant

Il est fréquent que les créanciers exigent une réduction de la rémunération du dirigeant. Elle peut **tout autant être symbolique que constituer un vrai levier de soulagement de la trésorerie.**



Garanties octroyées au créancier

La difficulté de la négociation dépend surtout des **garanties octroyées au créancier** et sa **faculté à être désintéressé en cas de procédure collective.**

Documents supports pour les négociations

Les banques veulent pouvoir se fier dans les chiffres présentés. Il est nécessaire pour le dirigeant et surtout ses conseils financiers de **maîtriser parfaitement l'information financière** pour susciter un sentiment de **confiance.**

CIR (Crédit Impôt Recherche)

Il est possible de demander le **remboursement immédiat** du CIR en Conciliation.

Fautes de gestion

Ouvrir une procédure amiable **n'exonère pas le dirigeant de sa responsabilité.**



Réglementation européenne

La réglementation européenne impose aux banques de considérer qu'un crédit est « en défaut » et d'effectuer une **déclaration à la Banque de France dans trois cas** (cf. petit guide détaillé).



Pas d'intervention de l'AGS

Contrairement aux procédures de redressement ou liquidation judiciaires. L'AGS finance la **restructuration sociale des entreprises.**



Impact psychologique

Il ne faut pas négliger l'**impact psychologique sur le chef d'entreprise qu'une restructuration peut entraîner** (fatigue, sentiment d'échec, dépression...). Des associations existent (ex : APESA France).

