



# Règlements amiables ou procédures collectives pour prévenir les difficultés des entreprises

*Commission Italie de l'Ordre des Avocats de Paris*

Hélène BOURBOULOUX

7 octobre 2016



**PARTIE 1** : La négociation avec les différentes parties



**PARTIE 2** : Le rôle de l'administrateur judiciaire

# I. LA NEGOCIATION AVEC LES DIFFERENTES PARTIES

## I. 1 Dans les procédures amiables

### ⑦ Le contexte

### ⑦ L'objectif

- ❖ Négocier avec les créanciers ainsi que les partenaires et régler les difficultés à l'amiable
- ❖ Réunir les parties, rythmer les négociations, rechercher une solution globale
- ❖ Assurer la sécurité juridique, transparence de l'information et fiabilité.

### ⑦ Des outils confidentiels et purement amiables)

- ❖ Mandat ad hoc
- ❖ Conciliation

### ⑦ Les leviers de négociation avec les partenaires

- ❖ Négociation de moratoires avec les créanciers
  - Délais de paiements
  - Réaménagement/restructuration de la dette
  - Négociation avec les administrations fiscales et sociales
- ❖ Identification de nouvelles sources de financement
  - Capitaux propres
  - BFR
  - Cession d'actifs
- ❖ Restructuration de l'entreprise

# I. LA NEGOCIATION AVEC LES DIFFERENTES PARTIES

- **Les limites de ces procédures : manque de leviers coercitifs**
  - ❖ Encadrement judiciaire souple
  - ❖ Caractère confidentiel des procédures
  - ❖ Absence de gel automatique des actions contre la société
  - ❖ Absence de caractère coercitif
  - ❖ Encadrement temporel en conciliation
  - ❖ Pas d'aménagement du droit du travail
  
- **La procédure de conciliation comprend les leviers de négociation les plus forts**
  - ❖ Compatible avec l'état de cessation des paiements
  - ❖ Permet l'octroi de délais de grâce
  - ❖ Etape préalable des outils plus coercitifs
  - ❖ Sécurise les accords
  - ❖ Mandataire à l'exécution de l'accord
  - ❖ Homologation judiciaire
  
- **Les leviers d'actions vis-à-vis des créanciers publics**
  - ❖ L626-6 : remises limitées (droits en principal des impôts directs et pénalités et frais de poursuite quelque soit l'impôt)
  - ❖ Saisine de la Commission des Chefs de Services Financiers (CCSF)
  - ❖ Délai de saisine 2 mois
  - ❖ CIRI ou CODEFI

# I. LA NEGOCIATION AVEC LES DIFFERENTES PARTIES

## I. 2 Dans les procédures judiciaires

- **La mission de l'administrateur judiciaire : graduelle en fonction du dessaisissement du débiteur**
  - ❖ Surveillance ou assistance : SV
  - ❖ Assistance ou représentation : RJ
  
- **La négociation avec les créanciers en présence de comités (levier maximum)**
  - ❖ Obligation de constitution du comité des établissements de crédit et du comité des principaux fournisseurs, le cas échéant de l'AUO, pour les débiteurs de taille critique (L626-9).
  - ❖ Seuils: 150 salariés , 20 M€ de chiffre d'affaires
  - ❖ Adoption d'un plan à la majorité des 2/3 des créanciers concernés
  
- **Transaction avec les fournisseurs critiques**
  
- **Focus : les nouveaux rapports de force dans la procédure collective depuis l'ordonnance de 2014**
  - ❖ Rééquilibrage des rapports de force créanciers / débiteurs
  - ❖ Nouvelles options ouvertes au débiteur (*Prepack cession, SA/SFA*)
  - ❖ Maximisation des leviers existants

## **II. LE ROLE DE L'ADMINISTRATEUR JUDICIAIRE**

### **II.1 Le rôle de l'administrateur judiciaire dans la continuation de l'activité de l'entreprise**

- ⑦ Adéquation entre les moyens de l'entreprise et la solution à mettre en œuvre
- ⑦ Audit de l'entreprise
- ⑦ Mesures nécessaires à la conservation des droits de l'entreprise
- ⑦ Poursuite des contrats
- ⑦ Plan de sauvegarde / plan de redressement

### **II.2 Le rôle de l'administrateur judiciaire sur le plan social**

- ⑦ Licenciements pour motif économique
- ⑦ Consultation des IRP et négociation du PSE
- ⑦ Respect de la procédure
- ⑦ Autorisation de licencier les salariés protégés auprès de l'inspection de travail

### **II.3 Le rôle de l'administrateur judiciaire dans la cession de l'entreprise**

- ⑦ Cession partielle (SV)
- ⑦ Cession totale ou partielle (RJ)
- ⑦ Recherche de repreneurs (*dataroom*, publicité)
- ⑦ Réception, analyse des offres et transmission au tribunal
- ⑦ Le tribunal est décisionnaire