

NOTE D'INFORMATION

Risque de défaillance d'entreprise : que faire ?

Auteurs: **Yves Blouin** yblouin@fimeca.org 01 47 17 60 37
Antoine Alopeau aalopeau@fimeca.org 01 47 17 67 49

Date de publication : **14/09/2020**

La crise sanitaire risque de conduire à un accroissement des défaillances. Cette question intéresse tant les entreprises concernées elles-mêmes que leurs fournisseurs, au titre du risque d'impayé qui en résulte.

Au premier semestre, on enregistre un montant historiquement bas du nombre de défaillances, puisque les entreprises, du fait des ordonnances prises au printemps, ont bénéficié d'un report de prise en compte de la cessation des paiements (à quoi s'est ajouté un report du délai pour déclarer cette cessation).

L'ordonnance n° 2020-341 du 27 mars 2020 modifiée prévoit que l'appréciation de la cessation des paiements est « gelée » à la date du 12 mars, et cela jusqu'au 23 août inclus. **Un état de cessation des paiements intervenu entre ces deux dates n'est pris en compte qu'à partir du 24 août.** Une seconde ordonnance, n° 2020-596 du 20 mai 2020, a aménagé des mesures complémentaires.

Les constats actuels ne reflètent donc pas la situation réelle. Le prêt garanti par l'Etat et autres mesures peuvent être une solution pour certaines entreprises, mais pas pour toutes. Les spécialistes prédisent une forte hausse des défaillances – en 2021, [selon Heuler Hermes](#) : plus 25% pour la France et plus 35% pour la moyenne des pays.

Vers une flambée des défaillances ?

L'entreprise en état de cessation de paiement a un délai 45 jours pour demander l'ouverture d'une procédure : une conciliation (à condition que cet état date de moins de 45 jours), un **redressement judiciaire ou d'une liquidation** judiciaire. Cette règle ne change pas, mais en raison de l'état d'urgence sanitaire, les entreprises qui se sont trouvées en cessation de paiement entre le 13 mars et le 23 août dernier ont un sursis : le délai de 45 jours ne commence à courir qu'à compter de cette dernière date. Il expire donc le 7 octobre prochain, ce qui risque de provoquer une forte augmentation des défaillances enregistrées. Une autre procédure, **la sauvegarde**, peut être ouverte si l'entreprise fait face à des difficultés insurmontables mais n'est pas encore en cessation des paiements.

Le cas des procédures ouvertes

Le report a pu avoir des effets sur les procédures déjà ouvertes. Il se peut qu'une sauvegarde ait été ouverte pour une entreprise en état de cessation des paiements, ce qui est impossible en temps normal (en principe on va au redressement judiciaire ou à la liquidation). Une conciliation a pu être demandée malgré l'existence d'une cessation des paiements depuis plus de 45 jours. La garantie des salaires (AGS) a pu fonctionner, dans les conditions normales.

Les procédures déjà ouvertes au 12 mars

A la demande des organes de la procédure, les délais de procédure ont pu être : dans la limite de 5 mois jusqu'au 23 août 2020 et dans la limite d'un an du 24 août 2020 au 24 février 2021. Les périodes d'observations ont été repoussées de trois mois.

Les procédures ouvertes entre le 12 mars et le 23 août

Entreprise en conciliation. L'entreprise peut demander que soit interdite toute action en justice de la part des créanciers (ceux qui refusent la conciliation) et le report ou l'échelonnement des sommes dues (pouvant se cumuler

avec les délais de grâce déjà prévus par le code de commerce) – ce qui **revient à une procédure hybride** entre la sauvegarde et la conciliation. **Jusqu'au 31 décembre 2020** inclus, cette demande peut être faite même en l'absence de toute mise en demeure ou de poursuite de la part du créancier et, ces mesures étant prises par ordonnance du juge, le créancier n'en est pas immédiatement informé et il n'y a pas de débat.

Entreprise en redressement ou liquidation. L'ordonnance du 27 mars avait prévu qu'un **plan de sauvegarde ou de redressement** pouvait être prorogé dans la limite de 5 mois jusqu'au 23 août et de six mois du 24 août au 24 février. La seconde ordonnance, celle du 20 mai 2020, permet que le plan soit **augmenté de deux ans**, si bien qu'il peut durer au total jusqu'à 12 ans. Le même texte prévoit que la non-réponse des créanciers vaut acceptation des nouveaux délais, et qu'un privilège est accordé pour les nouveaux apports de trésorerie (banques). Pour faciliter les reprises, on a rendu possible, sur autorisation, la cession aux dirigeants, parents et alliés. On autorise le dirigeant à acquérir sa propre entreprise en se débarrassant de son passif - le but étant d'assurer le maintien des emplois.

Et maintenant, comment gérer le risque client, recouvrer, négocier ?

A part le cas des procédures collectives ouvertes avant le 24 août (ci-dessus), on revient au droit commun à tous points de vue : prévention, recouvrement, procédures. Quelle est la situation du point de vue du fournisseur ?

Gestion du risque client. Du point de vue du fournisseur, on recommande de renforcer la prévention du risque client et spécialement de resserrer, dans le temps :

- le suivi des créances : on recommande un suivi hebdomadaire des indicateurs (DSO ou balance âgée), et de l'information client, qu'elle soit interne ou confiée à un prestataire ;
 - le process de relance, qui doit être également raccourci, à savoir les étapes et le séquençage des relances commerciales (réduites à une seule par exemple), la mise en demeure puis les procédures de recouvrement – étant rappelé que l'état d'urgence et la crise sanitaire n'ont pas légalement autorisé le report des paiements.
- Des solutions amiables peuvent être envisagées - et on peut faire appel à la Médiation des entreprises par exemple.

La prévention peut comporter la prise de garanties – notamment une assurance-crédit. Rappelons que Cemeca, une entité créée par la FIM, a développé **des solutions d'assurance-crédit** pour les adhérents de la mécanique, appuyée sur une police-groupe Coface qui lui confère une capacité de négociation et un suivi spécifique.

Nous recommandons [notre « Guide du recouvrement, du préventif au correctif »](#) qui aborde toutes ces questions.

Une fois le client sous procédure judiciaire collective, le recouvrement sera arrêté, les paiements sont gelés puis soumis aux délais ou remises qui auront été arrêtés au plan (de redressement ou de sauvegarde).

Se faire payer malgré la procédure ne sera possible que dans des cas particuliers : **les contrats qui sont continués** durant la période d'observation, et **les nouveaux contrats**, sont payés à échéance voire comptant. D'autres mécanismes permettront de contourner la procédure : cas du sous-traitant agréé, qui pourra obtenir le paiement du client du client ; cas de la vente faite avec une clause de **réserve de propriété**, qui permettra, sous conditions, de récupérer le produit ou de négocier le paiement auprès de l'administrateur.

Négociation amiable encadrée par le tribunal. Avant d'en arriver là, l'entreprise qui éprouve des difficultés peut demander au président du tribunal de commerce de nommer **un conciliateur**, avec pour mission de favoriser la conclusion d'un accord amiable avec les principaux créanciers. Il peut présenter des propositions en vue de la poursuite de l'activité et du maintien de l'emploi et peut se voir confier la préparation d'une cession partielle ou totale de l'entreprise (qui serait alors mise en œuvre en cas d'ouverture d'une sauvegarde ou d'un redressement).

Autre voie amiable, plus légère même si elle reste cadrée par la justice : l'entreprise demande à **un mandataire** (un expert économique ou financier, ...) de l'aider à négocier un accord avec ses principaux créanciers pour obtenir des rééchelonnements de dettes notamment. C'est ce qu'on appelle le « mandat ad hoc ».

Les industries mécaniques, premier employeur industriel de France, conçoivent des pièces, composants et sous-ensembles et équipements pour tous les secteurs de l'économie :

- Pièces mécaniques issues d'opération de fonderie, forge, usinage, formage, décolletage, traitement de surface, etc.
- Composants et sous-ensembles intégrés dans les produits des clients
- Équipements de production (machines, robots, etc.) et équipements mécaniques (pour la santé, l'agriculture, les TP, le bâtiment, la restauration, la lutte contre l'incendie, l'approvisionnement en eau, la production d'énergie, la mesure, la photonique)
- Produits de grande consommation (arts de la table, outillage, ...)