

En cessation des paiements, préférez la conciliation pour rebondir !

Pour sauver son entreprise en cessation des paiements, le dirigeant doit choisir entre un redressement judiciaire ou une conciliation. Le choix d'une procédure amiable permet de redonner au dirigeant la maîtrise du rebond de son entreprise et de sa propre résilience.

Confronté à une cessation des paiements, le chef d'entreprise a l'obligation légale, sous peine d'engager sa responsabilité, de solliciter une conciliation, procédure amiable et confidentielle, ou un redressement judiciaire, coercitif et public. Pourquoi est-il toujours préférable de se tourner vers la conciliation pour reprendre la maîtrise de son propre rebond et favoriser la résilience de son organisation ?

Une procédure volontariste et confidentielle

La résilience est la capacité de se transformer après un choc et devenir plus fort pour affronter les prochaines crises. Dans ce processus dynamique, le chef d'entreprise doit devenir l'acteur de son propre changement et celui de son organisation. Ce mécanisme passe, en priorité, par la maîtrise de son agenda et l'acceptation d'une aide extérieure que le dirigeant aura lui-même choisie. Contrairement au redressement judiciaire qui peut lui être imposé par le Tribunal sur la saisine d'un créancier ou du Procureur de la République, l'entreprise est la seule à pouvoir se placer sous la protection du tribunal dans le cadre d'une conciliation.

Dès lors, le mandataire social a toute latitude pour sélectionner le professionnel qui va l'assister dans le redressement de son entreprise. Celui-ci n'est pas, contrairement aux idées reçues, obligatoirement un administrateur judiciaire, et avec lequel il négocie librement les honoraires.

A l'inverse du Redressement judiciaire qui " jette " sur la place publique les difficultés de l'entreprise, la conciliation est totalement confidentielle et favorise des négociations plus sereines. Cette confidentialité évite que les clients et fournisseurs ne soient mis au courant, sans explication, de la crise de trésorerie de leur partenaire. L'indispensable crédit inter-entreprises s'en voit préservé et le recouvrement du compte clients n'est pas entravé.

Une procédure amiable et équitable pour toutes les parties

Le redressement judiciaire organise un traitement collectif des difficultés et se trouve, à bien des égards, extrêmement contraignant tant vis-à-vis du dirigeant, qui se voit dessaisi de la gestion de son entreprise, que des créanciers dont les marges de manoeuvre sont limitées. La conciliation, quant à elle, s'organise autour du principe fondamental de la liberté de négocier. Les parties prenantes (fournisseurs, clients, pouvoirs publics, investisseurs et même salariés) sont invitées, sur proposition du chef d'entreprise, à se mettre autour de la table des négociations en vue de privilégier un accord équilibré respectueux des intérêts de tous.

En outre, et afin d'adapter la conciliation aux conséquences de la crise sanitaire de la Covid-19, une ordonnance du 25 novembre 2020 prévoit désormais que cette procédure peut s'étendre jusqu'à 10 mois, soit deux fois plus longtemps que d'ordinaire.

Une telle possibilité permettra de conduire plus sereinement les discussions, tout en fixant un calendrier qui saura, le moment venu, accélérer les prises de décision.

Une confiance renouvelée sur le long terme

Pour les créanciers de l'entreprise ou de nouveaux investisseurs, la mise sous procédure de conciliation est le signe fort d'une prise de conscience par le chef d'entreprise de ses difficultés qui, trop souvent, se réfugie dans le déni. Cela démontre qu'il entend mettre toutes les chances de son côté pour sauver l'entreprise.

La conciliation, parce qu'elle implique l'intervention d'un professionnel indépendant, est également le gage de négociations équilibrées et de propositions objectivées et documentées (via le rapport écrit du conciliateur et ses différentes prises de position) dans l'unique but de préserver l'intérêt social, c'est-à-dire l'intérêt supérieur de l'entreprise qui dépasse la somme des intérêts individuels.

Enfin, cette procédure permet, sous certaines conditions, de faire bénéficier du privilège " d'argent frais " (*new money*) via des investissements qui peuvent provenir d'acteurs historiques de l'entreprise ou de nouveaux entrants. Ce privilège légal de conciliation permet de sécuriser, dans le cadre d'une procédure collective ultérieure, ces nouveaux apports en trésorerie quand l'entreprise n'a aucune garantie à octroyer et que le dirigeant ne peut ou ne veut (toujours déconseillé en temps de crise) se porter caution.

En conclusion, et si le dirigeant souhaite maximiser ses chances de redressement, il se tournera en priorité vers la conciliation, y compris lorsque la cessation des paiements aura été constatée. En effet, le taux de réussite d'une procédure amiable est d'environ 70%. Toutefois, et pour maximiser ses chances de rebondir, le dirigeant devra savoir s'entourer de professionnels aguerris à la négociation de crise. Ces derniers favoriseront, auprès du chef d'entreprise, la culture de l'anticipation, indispensable qualité pour rebondir après un choc et mieux affronter les inévitables crises ultérieures.

David Lacombe