

LA LETTRE
DE L'OBSERVATOIRE
CONSULAIRE
DES **ENTREPRISES**
EN DIFFICULTES

SEMESTRIEL

N° 31
Décembre 2007



**EMPLOI
CRÉANCIER
ENTREPRISE**

*"Statistiques des Tribunaux de commerce
de Paris, Nanterre, Bobigny et Créteil"*

DOSSIER "MODE D'EMPLOI" :
Le mandat ad hoc

La Lettre de l'OCED

Numéro 31

Éditorial	5
<hr/>	
Jean COURTIÈRE <i>Président de la Commission du droit de l'entreprise Chambre de commerce et d'industrie de Paris</i>	
Statistiques et Commentaires	9
<hr/>	
Paris, Hauts de Seine, Seine-Saint-Denis et Val de Marne <i>Prévention des difficultés et défaillance d'entreprises, janvier-août 2007</i>	
Interview	15
<hr/>	
Le rôle de l'AGS dans les procédures collectives Thierry MÉTEYÉ <i>Directeur de la Délégation Unédic-AGS</i>	
Dossier "Mode d'emploi"	19
<hr/>	
Le mandat ad hoc Sandra BIENVENU <i>Juriste à la Chambre de commerce et d'industrie de Paris</i>	
Quelques éléments de bibliographie	27
<hr/>	

Sommaire



La rédaction
vous présente ses meilleurs voeux
pour 2008

ORGANISATION DE L'OBSERVATOIRE CONSULAIRE DES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉS

COMITÉ D'ORIENTATION ET DE PILOTAGE

Président - Mme REY (Tribunal de commerce de Paris)



Mme Outin-Adam, Délégué général
Mme Alexandre-Caselli, Rédacteur en chef

COMITÉ SCIENTIFIQUE

Président - M. Michel Germain
Professeur de droit à l'Université de Paris II

M.	Janin Audas	Membre du Conseil Régional Paris Île-de-France de l'Ordre des Experts-Comptables
M.	Vincent Baillot	Président de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes
M.	Thierry Bellot	Membre du Conseil Supérieur de l'Ordre des experts-comptables - Président du Comité prévention
M.	Philippe Brossard	Directeur de la Recherche d'Euler - Hermès - SFAC
M.	François Chadelat	Inspecteur Général des Affaires Sociales
M.	Yves Chaput	Professeur de droit à l'Université de Paris I, Directeur scientifique du CREDA
Me	Michel Chavaux	Administrateur judiciaire, Secrétaire de l'ASPAJ
M.	Didier Courtoux	Président de la Compagnie des mandataires judiciaires à la liquidation des entreprises
M.	Francis Credot	Directeur juridique à la Banque fédérale des banques populaires
M.	Didier Dalin	Vice-Président du Conseil national des Barreaux
M.	Olivier-Marc Demassy	Directeur Général Adjoint de l'Association Française des Banques
M.		Association Française des Investisseurs en Capital - AFIC
M.	Noël Di Costanzo	Directeur de la Prévention et du recouvrement à la Société Générale
		Mme Perdriel-Vaissière -Suppléante
M.	Jacques Diemer	Président du Centre de gestion et de l'Association agréés de la région parisienne
M.	Michel Dupont	Directeur Général de la CDC. Participation
M.	Michel Euriat	Inspecteur Général de l'INSEE
Mme	Marie-Anne Frison-Roche	Professeur de Droit à l'IEP de Paris
Mme	Anne Gazengel	Directeur Division Corporate de l'ESCP - EAP
M.	Jean-François Gourdain	Directeur de l'Association pour la gestion du régime d'assurance des créances des salariés
M.	Jean Hue	Directeur adjoint chargé du recouvrement à l'URSSAF de Paris
M.		Directeur commercial et marketing - Eurofactor
Mme	Sylvie Lemercier-Regnard	Greffier associé au Tribunal de commerce de Paris
M.	Jérôme Lévy	Chef du service de Méthodologie d'analyse des entreprises à la Banque de France
M.	Jean-Christophe Martin	Directeur du commerce, de l'artisanat, des services et des professions libérales. Ministère de l'économie, des Finances et de l'Emploi
Me	Jean-François Martin	Avocat honoraire
M.	Albert Reins	Président de Chambre honoraire au Tribunal de commerce de Paris, Administrateur des juges consulaires
Mme	Anne-Sophie Texier	Chef du Bureau du droit de l'économie des entreprises, Direction des affaires civiles et du sceau Ministère de la Justice
M.	Philippe Thomas	Professeur à l'ESCP - EAP

Jean COURTIÈRE

Président de la Commission du droit de l'entreprise
de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris



Photo : E. GARAULT/CCIP

La loi de sauvegarde qui, après plusieurs années de gestation, de débats parlementaires, a vu le jour en juillet 2005 est entrée en vigueur au 1er janvier 2006. Le recul, pour apprécier la manière dont les chefs d'entreprises se sont approprié la palette rénovée des outils mis à leur disposition, n'est donc que de deux ans.

Les apports de la loi sont importants et on doit constater que le paysage des procédures collectives et de la prévention en a été substantiellement modifié. Tout d'abord, aux côtés d'un mandat ad hoc dont la souplesse est réaffirmée, le législateur a revu le règlement amiable pour le transformer en conciliation. Ensuite, le législateur a été novateur en créant la procédure de sauvegarde qui rompt avec les usages anciens. Enfin, la cessation des paiements ne constitue plus une frontière intangible entre les procédures amiables et collectives : un débiteur peut

demander une conciliation même en cessation des paiements (à condition de l'être depuis moins de 45 jours) alors que la procédure de sauvegarde ne peut être ouverte que pour des entreprises *in bonis*, rencontrant des difficultés susceptibles, à bref délai, de les amener à la cessation des paiements.

Pour les deux premières années d'application de la loi, quel bilan peut-on tirer ?

En 2006, les procédures amiables ont vu leur nombre doubler sur l'ensemble du territoire français et tripler pour le ressort du Tribunal de commerce de Paris. Ce sont principalement les conciliations, du fait des nouvelles modalités, qui enregistrent l'augmentation la plus spectaculaire. Cette procédure de nature confidentielle est appréciée principalement à ce titre, comme en témoignent les chiffres de l'ho-

mologation : sur l'ensemble du territoire, moins de 10 % des accords sont homologués, qu'il y ait ou non apport d'argent frais. Ce chiffre tombe à 5 % dans le ressort parisien.

La procédure de sauvegarde, quant à elle, représente un peu plus de 1 % des procédures collectives : depuis le 1er janvier 2006, près d'un millier de sauvegardes ont été ouvertes. En première approche, on serait tenté de dire que cette procédure n'a pas rencontré le succès escompté. Néanmoins, à l'examen de celles pour lesquelles un plan a été arrêté, notamment pour les plus médiatisées - EUROTUNNEL ou LIBERATION -, on doit constater que cette procédure offre des potentialités nouvelles pour les entreprises confrontées à des difficultés, à condition de se mettre sous la protection de la justice le plus tôt possible. En ce domaine, les mentalités doivent encore évoluer pour que la culture de l'anticipation imprègne les mentalités.

Cette procédure qui s'inspire du chapitre eleven s'en éloigne tout autant, car dans le système américain aucune condition d'ouverture n'est posée, la notion de cessation des paiements n'existant pas en droit américain. Autre différence culturelle fondamentale, la transparence est dominante Outre-Atlantique, y compris en matière de difficultés, alors que les chefs d'entreprises français cultivent à l'envi le secret, la confidentialité.

Mais alors que la loi n'est appliquée que depuis deux ans seulement, il faut, sous l'impulsion du Président de la République, se remettre sur le métier afin de développer l'esprit d'initiative et favoriser l'accès à la procédure de sauvegarde. La Chambre de commerce a donc repris ses réflexions afin d'envisager des pistes d'évolution. Sans passer en revue l'ensemble des propositions faites dans le rapport Kling¹, on peut citer notamment celle concernant les conditions d'ouverture de la sauvegarde, les comités

de créanciers, la prise en compte des finalités propres de chaque procédure...

✓ Les conditions d'ouverture de la sauvegarde

Si assouplir les critères d'accès à la sauvegarde paraît nécessaire, il n'est guère souhaitable d'admettre des entreprises en cessation des paiements (même depuis moins de 45 jours) sous peine de faire passer cet outil de la prévention à une logique de traitement de difficultés avérées. La cessation des paiements doit conserver son rôle de curseur entre la sauvegarde et le redressement judiciaire ; néanmoins, clarifier sa définition afin que les moratoires soient pris en compte dans l'examen du passif exigible, est indispensable.

✓ Les comités de créanciers

Avec la sauvegarde, il est aussi nécessaire que les comités de créanciers jouent pleinement leur rôle et ne soient pas de simples chambres d'enregistrement. Au-delà de l'évolution des pratiques en la matière, il est devenu impératif de pallier aux difficultés rencontrées dans la constitution du comité des établissements de crédit ou lors de la consultation des obligataires. De même, stabiliser à un moment donné la composition des comités est tout autant indispensable, sous peine de faire échec à la sauvegarde.

✓ La prise en compte des finalités propres de chaque procédure

Mieux prendre en compte les finalités des procédures de sauvegarde et de redressement judiciaire incite à différencier véritablement les deux régimes. Ainsi, on pourrait envisager pour la sauvegarde de réduire la période d'observation, d'alléger la vérification des créances, les entreprises concernées étant *in bonis*, ou de fixer un délai plus court pour les plans de sauvegarde...

¹ Le rapport adopté le 11 octobre 2007 a été complété ; il est mis en ligne sur le site de la CCIP : <http://www.etudes.cci.fr/archrap/rap07/prevention-difficultes-entreprises-kli0710.htm>

De janvier à août 2007

● La prévention

Pour les huit premiers mois de 2007, 2 668 chefs d'entreprises ont été convoqués au Tribunal de commerce de Paris. Au final, un suivi régulier est mis en place

pour plus de la moitié des entreprises concernées, afin de vérifier que les solutions prises par le dirigeant permettent de résoudre les difficultés rencontrées.

● La sauvegarde

De janvier à août 2007, 15 procédures de sauvegarde ont été ouvertes dans la circonscription géographique de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP). Ce nombre modeste s'explique par la rareté des

demandes - 70 % d'entre elles ayant abouti à une ouverture. De plus, certaines entreprises n'ont pu bénéficier de la procédure, ne remplissant pas le critère de l'absence de cessation des paiements.

● Les défaillances d'entreprises

Le nombre des défaillances a fortement augmenté à Paris et à Créteil (+ 13 %), et dans une proportion moindre à Bobigny (+ 9 %). À l'inverse à Nanterre, elles ont continué à reculer (-4 %).

douce», celle-ci devant s'établir à 1,7 % à la fin du 3ème trimestre selon la Banque de France. Enfin, la progression des ouvertures est liée à la reprise des assignations et à l'accroissement des saisines d'office.

Il s'agit d'abord d'un rattrapage technique après la chute importante enregistrée en 2006, principalement à Paris et à Créteil. Ensuite, ces augmentations s'inscrivent dans un contexte de «croissance

Le recul enregistré pour les redressements judiciaires apparaît significatif et traduit le fait que les entreprises qui arrivent en procédure collective ne présentent pas (ou peu) de chances sérieuses de se redresser.

● Synthèse des évolutions - de janvier à août 2007

Tribunal de commerce	Paris	Nanterre	Bobigny	Créteil
Ensemble des procédures	↕	↘	↕	↕
	DCP	DCP	DCP	DCP
	↘	↘	↕	↕
Saisine	Assignation	Assignation	Assignation	Assignation
	↕	↕	↕	↘
	d'office	d'office	d'office	d'office
	↕	↕	↕	↕
Sauvegarde	nd	nd	nd	nd
Redressement judiciaire	↘	↘	↘	⇒
Liquidation immédiate	↕	↘	↕	↕

● Pour consulter le dossier statistique, se reporter en fin de document, pages I à XI.

La prévention de janvier à août 2007

AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS

■ Se reporter au Dossier statistique p. III

C'est une constante, la prévention est une priorité forte pour le Tribunal, comme en témoigne le nombre des convocations de chefs d'entreprise.

D'ailleurs depuis 2004, ce nombre est devenu proche, voire supérieur, à celui des ouvertu-

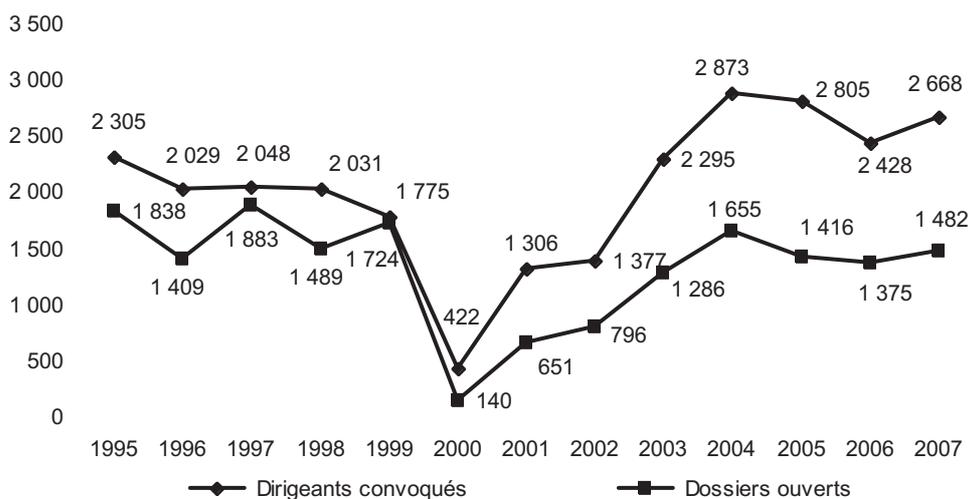
res de procédures collectives.

Sur la période de janvier à août 2007, les convocations (+ 10 %) ainsi que les dossiers ouverts (+ 8 %) ont augmenté.

Ils suivent le même mouvement que celui enregistré pour les procédures collectives (v. *infra*).

Les entreprises concernées feront l'objet d'un suivi régulier. Périodiquement, les dirigeants seront donc amenés à venir au Tribunal, pour rencontrer un magistrat chargé de la prévention, afin de lui exposer les solutions mises en oeuvre et leurs résultats.

NOMBRE DE DIRIGEANTS CONVOQUÉS ET NOMBRE DE DOSSIERS OUVERTS DEPUIS 1995
(période de janvier à août)



Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Paris (Cf. Dossier statistique).

Les procédures collectives de janvier à août 2007

AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS

■ Se reporter au Dossier statistique p. IV et V

Comme on pouvait s'y attendre, après le recul spectaculaire observé en 2006 (- 25 %), première année d'application de la loi de sauvegarde, le nombre des ouvertures de procédures collectives augmente très sensiblement (+ 13 %). Néanmoins, on doit noter un net ralentissement de la hausse entre le premier (+ 19 %) et le second (+ 4 %) quadrimestres.

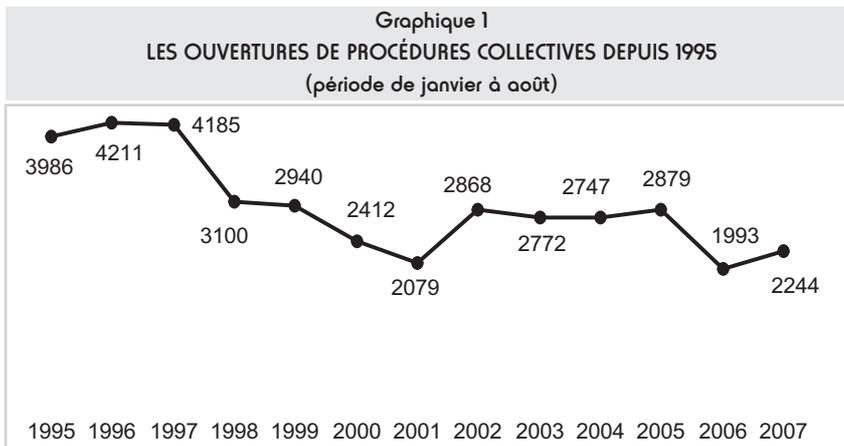
Au total, le nombre des procédures collectives reste encore très inférieur - de 21 % - au nombre de celles ouvertes sur la même période de 2005.

Parallèlement, le Greffe du Tribunal constate un net accroissement (+ 54 %) des inscriptions de privilèges de la part du Trésor public qui s'accompagne d'une hausse de leur montant moyen. À l'inverse, les inscriptions faites par l'URSSAF diminuent en nombre (- 3 %) comme en montant. À partir de ces deux évolutions opposées, il est difficile de dire si la situation financière des entreprises parisiennes se dégrade réellement, ce d'autant que les règles d'inscription de ces privilèges ont été modifiées.

MODE DE SAISINE

Tous les modes de saisine ne connaissent pas la même évolution.

Ainsi, les déclarations de cessation des paiements (DCP) continuent à reculer, dans des proportions voisines de celles observées en 2006 (- 9 %). Il s'agit là de



Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Paris (Cf. Dossier statistique).

la poursuite d'une tendance observée depuis 2004.

À l'inverse, les assignations (+ 71 %) et les saisines d'office (+ 40 %) augmentent. Pour les premières, ce fort mouvement de hausse est la conséquence directe de la reprise des inscriptions de privilèges. En fin d'année, le nombre de ces ouvertures devrait retrouver son niveau du début de la décennie. Quant aux saisines d'office, leur importance est liée au travail de prévention mené par le Tribunal.

LES PROCÉDURES

Accompagnant le mouvement d'ensemble, les liquidations judiciaires immédia-

tes augmentent (+ 17 %). À l'opposé, dans le prolongement de la tendance initiée en 2003, les redressements judiciaires sont moins nombreux (- 13 %). Ces deux mouvements contraires incitent à penser que les chefs d'entreprise, notamment de TPE - entreprises les plus concernées par la «faillite» -, n'ont pas encore intégré dans leur grande majorité le réflexe de l'anticipation.

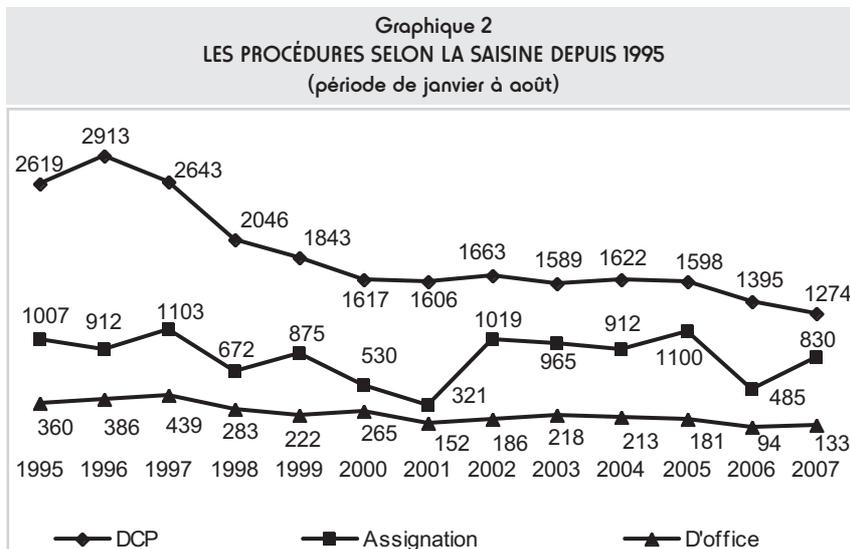
Les procédures de sauvegarde sont, quant à elles, toujours exceptionnelles : 7 procédures ont été ouvertes de janvier à fin août 2007. Elles représentent 0,3 % des procédures collectives. Si elles sont moins nombreuses qu'à la même époque de 2006, c'est qu'aucun groupe de l'importance de EUROTUNNEL n'est venu se mettre sous la protection du Tribunal.

ISSUE DES PROCÉDURES

Faisant suite à la diminution des procédures de 2006, le nombre des plans de continuation diminue (- 31 %) alors que celui des plans de cession est en légère augmentation.

Suivant le mouvement des plans de continuation, le taux de redressement pour les huit premiers mois de 2007, diminue pour se situer à 5,4 %, retrouvant ainsi le niveau moyen de la période 1995-2007 pour le Tribunal.

Par ailleurs, fait très encourageant, les procédures de sauvegarde se terminent dans 40 % des cas par l'adoption d'un plan.



Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Paris (Cf. Dossier statistique).

A U T R I B U N A L D E C O M M E R C E D E N A N T E R R E

■ Se reporter au Dossier statistique p. VI et VII

Contrairement à la situation qui prévaut à Paris, les ouvertures de procédures collectives continuent à diminuer (- 4 %). Néanmoins, ce recul apparaît particulièrement réduit, au regard de celui enregistré en 2006.

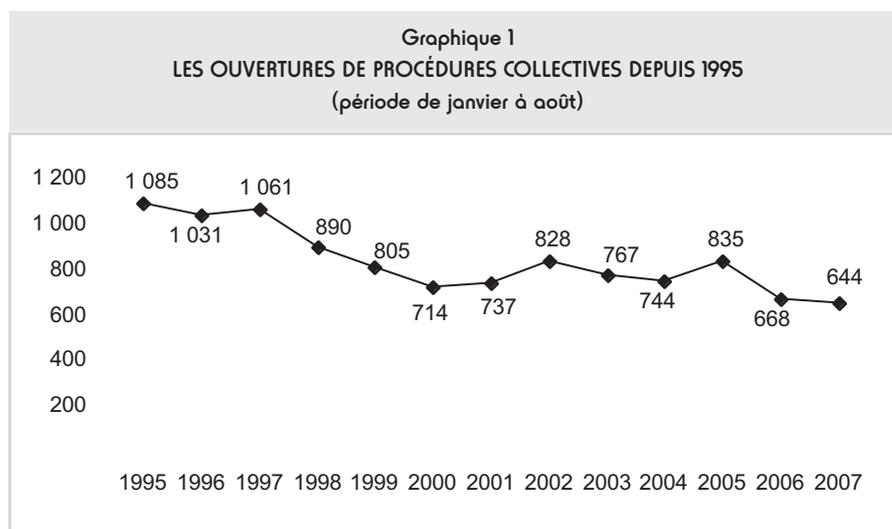
In fine, le seuil des 1 000 procédures ne devrait pas être dépassé en 2007.

MODE DE SAISINE

Le nombre total des affaires nouvelles* arrivées devant le Tribunal de janvier à août a, contrairement aux ouvertures, diminué dans les mêmes proportions qu'en 2006 (- 17 %). Cette réduction est le résultat d'une évolution contrastée des trois modes de saisine.

Après la stabilité enregistrée en 2006, le nombre des DCP se réduit de manière conséquente (- 20 %). À l'inverse, les assignations augmentent (+ 45 %). Les modifications apportées au mode d'inscription des privilèges expliquent sans doute cette progression.

Quant aux saisines d'office, leur nombre continue à progresser (+ 11 %), semblant indiquer que les entreprises ont tendance



Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Nanterre (Cf. Dossier statistique).

à trop attendre avant de venir au Tribunal.

LES PROCÉDURES

Les liquidations judiciaires immédiates sont stables (- 1 %) alors que les redressements judiciaires diminuent fortement (- 24 %).

Les procédures de sauvegarde ouvertes de janvier à août 2007 sont au nombre de 3, ce qui représente 0,5 % des procédures collectives, soit une proportion deux fois plus faible qu'en 2006.

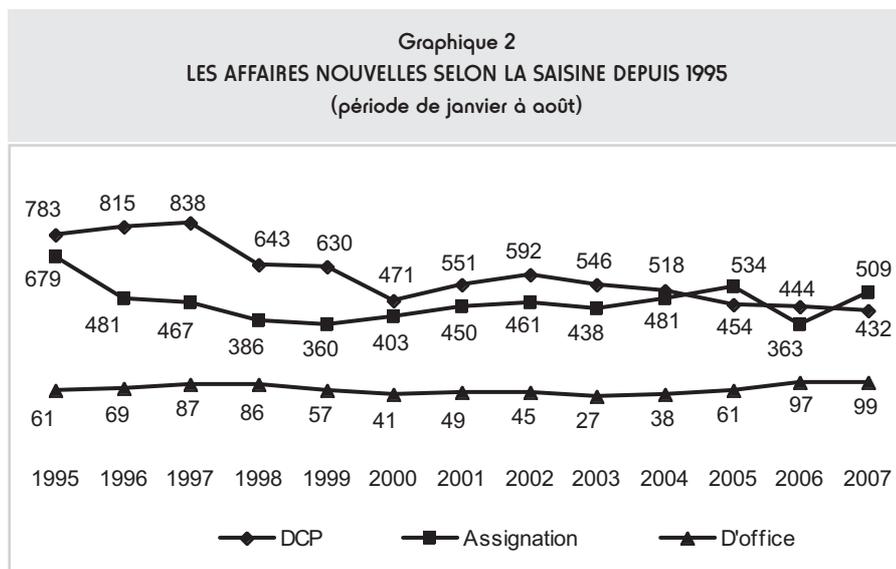
Depuis le 1er janvier 2006, 5 ont été converties en liquidation judiciaire, soit près d'une sauvegarde sur 2, signe que les difficultés étaient trop avancées et que les entreprises ne saisissent pas encore à bon escient le Tribunal.

ISSUE DES PROCÉDURES

Les plans de continuation et les plans de cession arrêtés par le Tribunal sont moins nombreux pour les huit premiers mois de 2007 (37) que pour la même période de 2006 (44). Néanmoins, le taux de redressement passe à 6,1 %, taux supérieur à ceux enregistrés en 2005 et 2006.

Depuis le 1er janvier 2006, un seul plan de sauvegarde a été adopté.

* Pour le Tribunal de commerce de Nanterre, les données disponibles ont trait à l'ensemble des affaires nouvelles qu'elles aboutissent ou non à un jugement d'ouverture de procédure collective. Ainsi, lorsqu'un créancier assigne une entreprise, le Tribunal vérifie le bien-fondé de l'assignation avant de déclarer l'entreprise en redressement ou en liquidation judiciaire.



Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Nanterre (Cf. Dossier statistique).

AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE BOBIGNY

■ Se reporter au Dossier statistique p. VIII et IX

Les ouvertures de procédures collectives ont continué à croître à un rythme soutenu (+ 7 %) au cours des huit premiers mois. Au final, elles devraient être aussi nombreuses en 2007 qu'en 1993, année la plus noire en matière de "faillite".

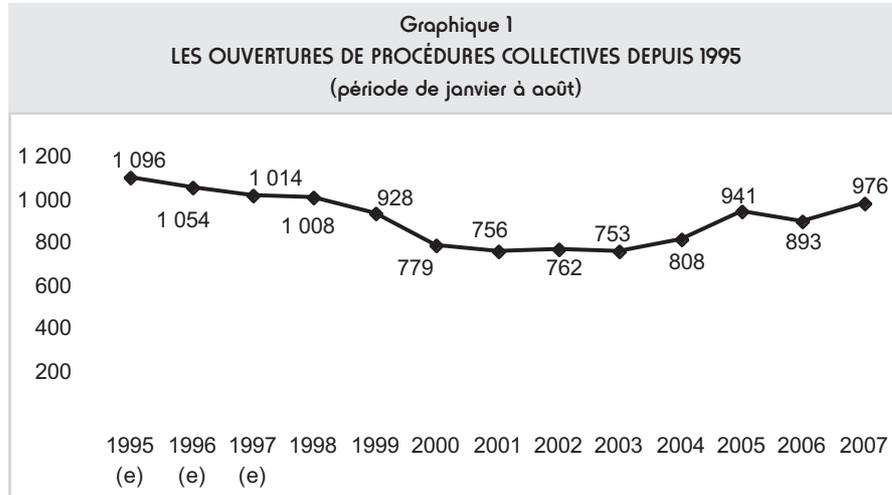
Cette tendance, qui de prime abord, peut paraître inquiétante, est le résultat de la volonté du tribunal de mener jusqu'au bout sa politique «d'assainissement» du registre du commerce.

MODE DE SAISINE

Le nombre des affaires nouvelles* portées devant le Tribunal (+ 32 %) a augmenté 4 à 5 fois plus vite que les ouvertures, laissant augurer, pour les derniers mois de 2007, une croissance soutenue de celles-ci.

Les trois modes de saisine enregistrent une augmentation, seule différant son importance. Ainsi les DCP augmentent peu (+ 6 %) comparé aux assignations (+ 19 %) et aux saisines d'office (+ 57 %).

Depuis 2006, ces dernières représentent la moitié des affaires nouvelles, alors qu'auparavant elles n'en constituaient guère plus de 15 %. Cette situation doit



Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Bobigny (Cf. Dossier statistique).

être rapprochée de l'action de prévention menée par le Tribunal.

LES PROCÉDURES

Le nombre des liquidations judiciaires augmente 2 fois plus vite que l'ensemble des procédures. À l'inverse, le redressement judiciaire recule très fortement (- 30 %), poursuivant le mouvement amorcé en 2006. Ces évolutions contrastées indiquent qu'un grand nombre d'entreprises arrivent

exsangues devant le Tribunal.

Les ouvertures de procédures de sauvegarde demeurent exceptionnelles : depuis l'entrée en vigueur de la loi au 1er janvier 2006, 5 procédures seulement ont été ouvertes, représentant 0,2 % des procédures collectives - proportion la plus faible de la circonscription de la CCIP.

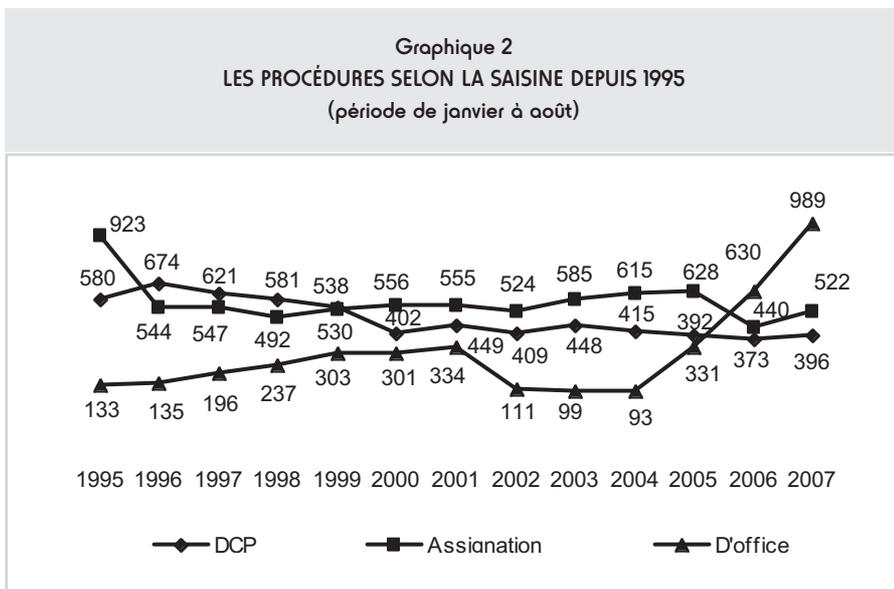
ISSUE DES PROCÉDURES

Le nombre de plans de continuation diminue (42 au lieu de 61) alors que le nombre de plans de cession augmente de quelques unités (15 au lieu de 13).

Le taux de redressement de la période s'établit à 5,8 %, un des taux les plus faibles de la période 1995-2007.

Depuis le 1er janvier 2006, 2 plans de sauvegarde ont été adoptés.

* Pour le Tribunal de commerce de Bobigny, les données disponibles ont trait à l'ensemble des affaires nouvelles qu'elles aboutissent ou non à un jugement d'ouverture de procédure collective. Ainsi, lorsqu'un créancier assigne une entreprise, le Tribunal vérifie le bien-fondé de l'assignation avant de déclarer l'entreprise en redressement ou en liquidation judiciaire.



Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Bobigny (Cf. Dossier statistique).

A U T R I B U N A L D E C O M M E R C E D E C R É T E I L

■ Se reporter au Dossier statistique p. X et XI

Alors que les ouvertures de procédures sont restées stables au premier quadrimestre, elles ont connu une très forte hausse au second quadrimestre (+ 33 %).

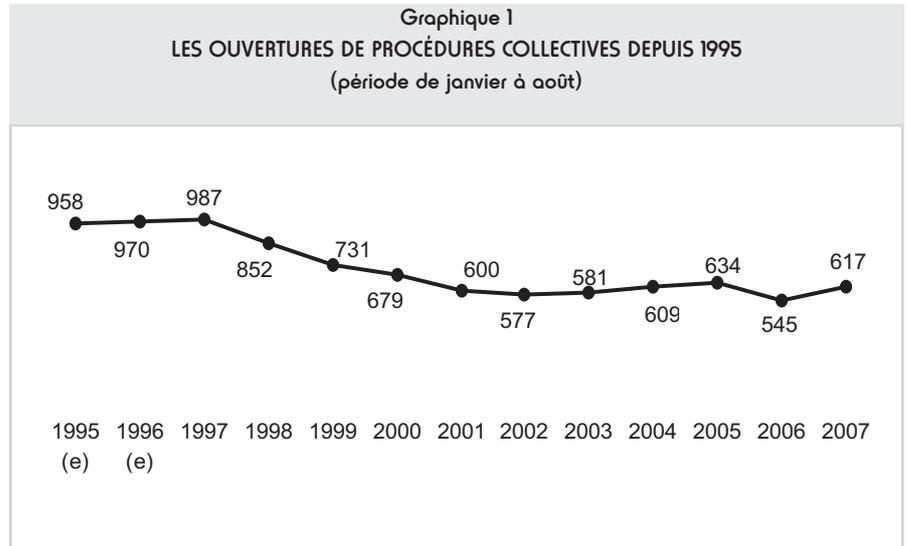
Au total, après l'épisode de recul de 2006, les ouvertures de procédures collectives augmentent (+ 13 %), pour retrouver le niveau qui prévaut depuis 2001.

MODE DE SAISINE

Tous les modes de saisine n'enregistrent pas la même évolution.

Ainsi, les DCP (+14 %) et, plus encore, les saisines d'office (+ 114 %) se sont accrues.

Quant aux assignations, leur nombre a continué à reculer sur l'ensemble de la période d'analyse (- 8 %). Néanmoins, on doit noter une augmentation importante de mai à août en raison de la reprise des inscriptions de privilèges. On peut penser que cette hausse va se poursuivre au cours des derniers mois de 2007.



Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Créteil (Cf. Dossier statistique).

LES PROCÉDURES

Les liquidations judiciaires immédiates augmentent légèrement plus vite (+ 16 %) que l'ensemble des procédures alors que les redressements judiciaires demeurent stables (- 1 %).

Là encore, ces mouvements indiquent que les dirigeants attendent trop longtemps avant de venir au Tribunal et que, par voie de conséquence, la situation de leur entreprise est irrémédiablement compromise.

Le Tribunal a ouvert 3 procédures de sauvegarde, soit 0,5 % des ouvertures de procédures collectives. Ces procédures restent encore fort rares.

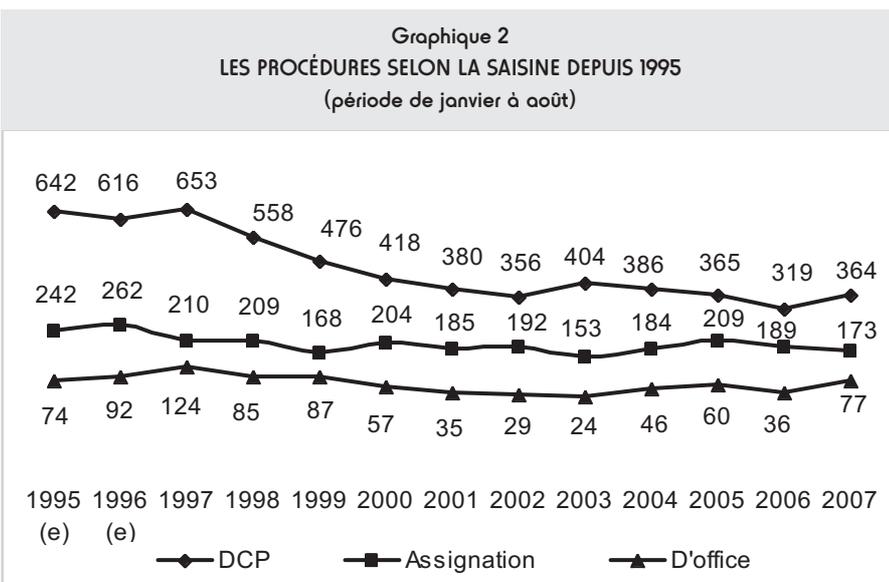
ISSUE DES PROCÉDURES

Alors que les plans de continuation retrouvent leur niveau de 2005, celui des plans de cession continue à diminuer.

Au total, les plans arrêtés de janvier à août 2007 (47) sont plus nombreux au regard de la même période de 2006 (34).

En définitive, le taux de recours aux plans s'établit à 7,6 %.

Depuis le 1er janvier 2006, 1 plan de sauvegarde a été adopté.



Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Créteil (Cf. Dossier statistique).

Le rôle de l'AGS dans les procédures collectives

Thierry MÉTEYÉ

Directeur de la Délégation Unédic-AGS

Interview

L'AGS, acteur incontournable des procédures collectives, constitue depuis sa création un système de solidarité particulièrement efficient. Ainsi, en garantissant le paiement d'une part importante des sommes dues au titre des contrats de travail, ce système permet au salarié de ne pas subir trop brutalement - du moins financièrement - la "faillite" de l'entreprise qui l'employait.

La lettre de l'OCED, au travers de cette interview, fait le point sur cette institution qui a su s'adapter, au fil du temps, aux divers changements qui se sont imposés à elle.

Quand et pourquoi l'AGS a-t-elle été mise en place ?

Jusqu'en 1974, année de création de l'AGS, les créances des salariés d'entreprises en difficulté étaient réglées dans la mesure où ces entreprises disposaient encore d'un actif suffisant. Les salaires, en tant que créances super privilégiées, étaient déjà prioritaires, ce qui n'était pas le cas des indemnités de rupture ou de licenciement. Tant que le

plein emploi a été la norme sur le marché du travail, ces modalités de règlement n'ont pas suscité de véritables problèmes. Mais, après le premier choc pétrolier survenu, en 1973, la situation a changé radicalement. Les tribunaux de commerce ont alors vu arriver des entreprises d'une certaine taille dont les actifs, comme dans le cas de l'affaire LIP,

étaient largement insuffisants pour couvrir les créances salariales. Aucune autre indemnisation n'était possible, ce qui a engendré un fort mouvement social.

Avec la montée rapide du chômage, il n'était plus socialement envisageable de laisser les salariés d'entreprises en faillite, à la merci d'une telle situation ; une réflexion¹ a donc été engagée au sein du CNPF de l'époque pour créer un système de

¹ Le Président du CNPF, François CEYRAC, et le Directeur de l'Unédic ont contribué à la réflexion.

solidarité - et non un régime d'assurance² - entre les entreprises afin de prendre la place de l'employeur défaillant pour le règlement des créances dues au titre des contrats de travail.

La loi n°73-1194 du 27 décembre 1973, entrée en vigueur pour les décisions de justice prononcées à compter du 1er mars 1974, a permis la création de l'Association pour la gestion du régime d'assu-

rance des créances des salariés - l'AGS³. Dès l'origine, la loi a prévu que l'association passe une convention de gestion avec les institutions gestionnaires du régime d'assurance chômage. Le système a ainsi fonctionné par le biais des Assédic et du GARP, pour la région parisienne. Depuis 1996, un établissement spécialisé a été mis en place au sein de l'Unédic, ce qui permet d'assurer une cohérence dans les posi-

tions et une unicité dans le management alors qu'auparavant, chaque Assédic, en raison de son indépendance, pouvait prendre des positions qui lui étaient propres, situation difficile à régir.

Le mécanisme est donc actuellement le suivant : l'association patronale AGS, une convention passée avec l'Unédic et l'administration assurée par la délégation Unédic-AGS.

Maintenant que le décor est planté, quelle est la mission de l'AGS ?

La loi indique, de manière expresse que l'intervention de l'AGS est subsidiaire, c'est-à-dire que l'institution n'entre en scène qu'à défaut de fonds disponibles dans l'entreprise. Cette intervention n'est donc pas automatique, même si aujourd'hui, on fait systématiquement appel à l'AGS lorsqu'il y a des salariés. S'il y a des salaires à régler, il est souvent préférable de recourir à l'AGS afin de garder une trésorerie suffisante pour aider l'entreprise à redémarrer et qu'elle puisse continuer à s'acquitter de ses créances fournisseurs. Ce principe de subsidiarité a d'ailleurs été réaffirmé, de façon plus stricte encore, dans la sauvegarde. En effet, l'entreprise étant *in bonis*,

les disponibilités financières doivent être utilisées pour couvrir les salaires.

La loi précise également que, dans le cadre des procédures collectives, toutes les sommes dues en exécution du contrat de travail sont garanties. Or maintenant, en raison de la jurisprudence, tout est garanti ; en effet, la Chambre sociale de la Cour de cassation fait en sorte, quelle que soit la situation, de revenir au contrat de travail. Il en va ainsi des dommages et intérêts se rapportant à des préjudices - d'ordre moral, de vexation, de retard dans la fourniture de documents, etc. - qui n'ont pas forcément de lien strict avec l'exécution du contrat de travail.

Cette intervention très large de l'AGS permet, de fait, d'assurer la paix sociale dans le règlement parfois difficile des procédures collectives. C'est une mission implicite mais fondamentale : grâce à l'AGS, il ne peut plus y avoir d'affaire LIP. Les mandataires de justice peuvent traiter sereinement les problèmes liés à la restructuration, au licenciement ou encore au paiement des salaires. Par exemple, quand une entreprise dépose son bilan et que des salaires sont dus, l'administrateur judiciaire par le biais du mandataire judiciaire peut faire régler tous les salaires arriérés, ce qui permet de remotiver le personnel.

Au total, l'institution intervient dans la moitié⁴ des procédures collectives, celles pour lesquelles des salariés sont concernés.

Quels sont les employeurs assujettis et quels sont les bénéficiaires ?

Sont assujettis les sociétés commerciales, les commerçants, les personnes morales de droit privé non commerçantes, les agriculteurs, les artisans et, depuis 2006, les professions libérales. Les entreprises d'économie mixte

sont également soumises à cotisation, même si pour nombre d'entre elles, les risques de défaillance sont nuls ou quasi-nuls. En définitive, ne sont écartées du champ d'application des textes régissant l'AGS que les entrepri-

ses totalement publiques.

Tous les titulaires d'un contrat de travail sont bénéficiaires du régime, puisque les sommes garanties le sont en exécution d'un contrat de travail, ce qui exclut les mandataires sociaux et les personnes non titulaires d'un contrat de travail.

² Si le mot «assurance» a été retenu, c'est en référence à l'assurance chômage, l'AGS est liée à l'Unédic, par une convention de gestion.

³ Association patronale.

⁴ En 2005, sur 41 763 défaillances recensées par l'INSEE, l'AGS est intervenue dans 20 357 procédures, soit 49 % ; en 2006, sur 38 747 défaillances recensées, l'AGS est intervenue dans 19 655 procédures, soit 51 %.

Depuis 1996, de nouvelles procédures ont été introduites afin que l'institution puisse être la plus souple et la plus réactive possibles. Quelles que soient les circonstances, l'objectif est que les fonds soient versés dans les cinq jours suivant la réception du relevé établi par le mandataire judiciaire. Lorsqu'une entreprise arrive en procédure collective, si les salariés n'ont pas été réglés depuis plusieurs semaines ou plusieurs mois, l'administrateur prend contact avec l'AGS pour que, le jour où le jugement d'ouverture est prononcé, il puisse recevoir les fonds correspondant au montant des salaires arriérés afin de pouvoir payer très rapidement les salariés. Notre devoir est de faciliter le déroulement des procédures.

Entre le salarié et l'AGS, il existe donc un tiers qui a vocation à tout connaître. Ce professionnel compétent et indépendant est parfaitement informé des règles à suivre, des réunions de travail sont d'ailleurs organisées très réguliè-

En 1973, aucun plafond d'indemnisation n'avait été prévu. Mais dès 1976, sous peine de voir le système remis en cause, il était devenu indispensable de prévoir une limite⁵. Deux plafonds ont alors été retenus : le premier (appelé plafond 4 ou plafond minimum) correspondait à quatre fois le montant mensuel retenu pour le calcul des contributions du régime d'assurance-chômage et le second (appelé plafond 13 ou plafond maximum) à treize fois ce même montant⁶. Le plafond minimum s'appliquait dès lors que l'on se trouvait en présence de clauses dérogatoires au contrat de travail. Il en allait de même pour les contrats conclus depuis moins de six mois. Le pla-

Comment fonctionne le système de garantie ?

rement ; c'est l'assurance que les modalités mises en place seront strictement respectées. C'est un atout car, fort de son expérience, ce professionnel est à même d'apprécier les situations. Il y va de l'intérêt de toutes les parties : les mandataires de justice pour pouvoir s'acquitter des salaires, mais aussi l'AGS pour pouvoir récupérer ses avances.

L'AGS intervient dans les trois types de procédures collectives. En sauvegarde, lorsque, à la demande de l'administrateur, des avances sont faites, l'AGS lui adresse systématiquement, dans le mois qui suit, un courrier pour lui rappeler le principe de l'exigibilité des sommes avancées. Cette manière de faire peut paraître surprenante, mais il faut rappeler que, comme dans le cas de l'hypothèque en matière de prêt immobilier, l'exigibilité constitue la garantie donnée à l'AGS. La négociation des modalités de remboursement de cette avance, avec

le chef d'entreprise et l'administrateur, intervient ensuite ; elle est toujours menée en dehors du plan.

En redressement et en liquidation judiciaires, la présentation des demandes est la même. Néanmoins, la garantie des créances diffère. En redressement judiciaire, aucune demande de remboursement n'est faite au cours de la période d'observation. On laisse toujours à l'entreprise le temps de trouver des solutions de sortie - un plan ou une cession. Si elle s'oriente vers un plan de redressement, les modalités de remboursement de la partie correspondant au super privilège, sont là encore discutées en dehors du plan, le remboursement intervenant selon un échéancier plus court. Le sort des créances privilégiées ou chirographaires est réglé dans le plan de redressement ; elles sont soumises aux délais arrêtés par le tribunal.

Existe-t-il une limite dans les montants garantis ?

fond maximum s'appliquait, quant à lui, pour les créances résultant de dispositions législatives ou réglementaires ou de stipulations d'une convention collective. Ces deux plafonds ont été utilisés jusqu'à ce que la Cour de cassation considère que le plafond 13 était le plafond de droit commun, sauf pour les contrats de moins de six mois.

En 2003, contrainte de débours des sommes très importantes pour financer les salaires et les indemnités dus aux salariés de la compagnie aérienne Air Lib mise en liquidation judiciaire, l'AGS

s'est trouvée confrontée à de graves difficultés financières. Il est alors apparu nécessaire de revoir les plafonds ; à cette occasion, la référence à la nature du contrat, pour l'appréciation des montants à prendre en compte, a définitivement disparu des textes. À côté du plafond 4 maintenu pour les contrats de travail conclus depuis moins de six mois, ont été mis en place un plafond 5 pour les contrats conclus entre six mois et deux ans avant l'ouverture de la procédure collective, ainsi qu'un pla-

⁵ Les articles L. 143-11-8 et D. 143-2 du Code du travail posent le principe d'une limite dans les sommes avancées par l'AGS.

⁶ Soit pour l'année 2003, 38 912 euros pour le plafond 4 et 126 464 euros pour le plafond 13.

fond 6 pour ceux conclus depuis plus de deux ans⁷. Parallèlement à la réduction drastique du montant maximum garanti, le conseil d'administration a revu à la haus-

se le taux de cotisation⁸, ce qui a permis à l'Association de retrouver un équilibre financier. Cet équilibre, il faut le rappeler, ne peut exister que si les cotisations⁹

versées par toutes les entreprises du secteur privé et le montant des récupérations sont suffisants pour couvrir les avances faites dans le cadre des procédures collectives.

Quel est le taux de récupération des avances de l'AGS ?

Sur l'ensemble des avances faites par l'AGS, environ un milliard et demi d'euros par an, le taux de récupération s'élève à 36,43 %. Bien évidemment en fonction du rang de la créance, ce taux varie. Pour le super privilège, il atteint 54,33 % ; si ce n'est pas du 100 %, c'est que, dans les faits, beaucoup de procédures sont impécunieuses. Pour les créances privilégiées, ce taux passe à 12,98 % et pour les créances chirographaires, à 3,80 %.

Il varie aussi en fonction des secteurs d'activité. Pour certains d'entre eux, le montant des actifs disponibles est tellement réduit qu'il ne permet pas un véritable recouvrement des som-

mes déboursées par l'AGS. C'est le cas, par exemple, des petites SARL du bâtiment, pour lesquelles les actifs sont nuls ou quasi nuls.

Il est également intéressant d'examiner la part de chaque catégorie de créances dans les avances : les créances super privilégiées représentent 51 % de celles-ci¹⁰, les créances privilégiées, 31 % et les créances chirographaires, 11 %. La part de ces dernières a très sensiblement augmenté au cours des dernières années, en raison de la montée du contentieux prud'homal. En effet, les salariés n'hésitent plus à aller devant les tribunaux, y compris pour des questions de

pure forme.

Par exemple, en liquidation judiciaire, le délai pour licencier est très court - 15 jours - et passé ce délai, il n'y a plus de garantie de l'AGS. Dans ce contexte, il s'avère souvent très difficile et quelques fois même impossible au mandataire judiciaire de respecter toutes les modalités prévues par la loi qu'il s'agisse du licenciement ou des mesures de reclassement. Aussi, les salariés iront-ils devant les prud'hommes pour contester leur licenciement ou les mesures de reclassement ; le licenciement sera alors, de manière assez choquante, reconnu sans cause réelle et sérieuse. Au final, ce sont plusieurs mois de salaire supplémentaires qui seront versés au salarié... par l'AGS.

QUELQUES REPÈRES JURIDIQUES

L. n° 73-1194 du 27 décembre 1973, tendant à assurer, en cas de règlement judiciaire ou de liquidation de biens, le paiement des créances résultant du contrat de travail.

L. n° 85-98 du 25 janvier 1985 et ses décrets d'application, le champ d'application du régime de garantie des créances des salariés est étendu aux artisans.

L. n° 88-1202 du 30 décembre 1988, le champ d'application du régime de garantie des créances des salariés est étendu aux agriculteurs (personnes physiques).

D. n° 2003-684 du 24 juillet 2003, les limites générales des plafonds de garantie de l'AGS sont modifiées.

L. n° 2005-845 du 26 juillet 2005, loi de sauvegarde des entreprises, création de la procédure de sauvegarde qui peut bénéficier, sous certaines conditions, des avances de l'AGS ; le champ d'application de l'AGS est étendu aux personnes physiques exerçant une activité professionnelle indépendante.

7 Soit au 1er janvier 2008, 42 912 euros pour le plafond 4, 53 640 euros pour le plafond 5 et 64 368 euros pour le plafond 6.

8 Le taux de cotisation est ainsi passé de 0,35 % de la masse salariale au 1er janvier 2003 à 0,45 % au 1er septembre 2003.

9 Depuis le 1er juillet 2006, le taux de cotisation s'élève à 0,15 % de la masse salariale.

10 L'AGS récupère donc 54 % de 51 %.

LE MANDAT AD HOC

..... Sandra Bienvenu

Juriste à la Chambre de commerce et d'industrie de Paris

Lorsqu'une entreprise éprouve d'importantes difficultés sans pour autant se trouver en état de cessation des paiements, son dirigeant cherche généralement à conclure, avec tout ou partie de ses créanciers, un accord destiné à empêcher les poursuites intempestives et à assurer la pérennité de l'exploitation. S'il souhaite mener à bien ces négociations dans un cadre totalement confidentiel et ne pas être dessaisi de son pouvoir de direction, tout en bénéficiant de l'aide et de l'expérience d'un professionnel avisé et indépendant des parties, il peut avoir recours au mandat ad hoc.

Cet outil, issu de la pratique des tribunaux de commerce, n'était abordé par les textes que de manière incidente en tant qu'alternative au règlement amiable. Il a récemment acquis ses lettres de noblesse avec la loi du 26 juillet 2005 sur la sauvegarde des entreprises qui lui consacre un article entier, l'article L. 611-3 du Code

de commerce, selon lequel «le président du tribunal de commerce ou de grande instance peut, à la demande du représentant de l'entreprise, désigner un mandataire ad hoc dont il détermine la mission».

Cette unique disposition légale atteste de la volonté du législateur de ne pas encadrer le mandat ad hoc (mission du mandataire, délais...) de manière à préserver sa souplesse et sa confidentialité, éléments essentiels au stade de la prévention.

Le présent «Mode d'emploi» tâche de donner les clés essentielles de l'utilisation de cette technique de «prévention-traitement» des difficultés des entreprises qui connaît un essor de plus en plus marqué depuis quelques années, notamment parce que le mandat ad hoc peut être mis en oeuvre en tant que phase préparatoire à une procédure de conciliation ou de sauvegarde.

ENTREPRISES CONCERNÉES

La désignation d'un mandataire ad hoc doit être demandée par «**le représentant de l'entreprise**».

- ↳ Il peut s'agir de toute entreprise artisanale ou commerciale et plus généralement de toute personne morale de droit privé, même non commerçante (société civile, association, GIE, ...).
- ↳ Cet outil est également ouvert aux professionnels indépendants et aux exploitants agricoles.

Le mandat ad hoc est à la seule disposition du chef d'entreprise : Aucun créancier ni aucun tiers (ex. comité d'entreprise) ne peut l'initier. De même, le président du tribunal ne peut s'auto-saisir. Le chef d'entreprise a même la possibilité de revenir sur sa décision en demandant au président du tribunal de mettre fin à la mission du

mandataire ad hoc.

Cela étant, il est fréquent, en pratique, que le chef d'entreprise soit incité à s'adresser au tribunal par son banquier «historique». Cette démarche est alors liée au souhait du créancier bancaire, d'une part, de formaliser davantage le cadre des négociations en les plaçant sous l'égide d'un mandataire nommé par le tribunal et, d'autre part, de voir le chef d'entreprise bénéficiaire des conseils prodigués par un professionnel spécialisé dans le traitement des difficultés des entreprises.

NOTA BENE : Il n'est obligatoire ni de demander une autorisation préalable des organes sociaux, ni d'informer les représentants des salariés. De ce fait, **la demande reste complètement confidentielle.**

TRIBUNAL COMPÉTENT

Le président du tribunal de commerce (ou du tribunal de grande instance pour les personnes morales de droit privé non commerçantes) compétent est celui dans le ressort duquel le débiteur :

- a déclaré l'adresse de son entreprise ou de son activité, s'il s'agit d'une personne physique ;
- a immatriculé son siège, s'il s'agit d'une personne morale.

A défaut de siège en territoire français, le tribunal

compétent est celui dans le ressort duquel se trouve le centre principal de ses intérêts en France.

Toutefois, pour les personnes morales qui ont transféré leur siège dans les six mois ayant précédé la demande, le président de la juridiction dans laquelle se trouvait le siège initial demeure seul compétent. Ce délai court à compter de l'inscription modificative au registre du commerce et des sociétés du siège initial.

CONDITIONS D'OUVERTURE

Même si aucune condition n'est expressément prévue par les textes, l'économie générale de la loi de sauvegarde et, en particulier, l'obligation qui incombe à tout chef d'entreprise de déclarer son état de cessation des paiements en déposant le bilan, semblent signifier *a contrario* que le mandat ad hoc est réservé aux **entreprises qui ne sont pas en état**

de cessation des paiements.

Dans cette logique, le dirigeant qui présente une telle demande doit fournir au président du tribunal les éléments qui attestent du fait que l'entreprise n'est pas dans l'impossibilité de faire face au passif exigible avec son actif disponible (v. ci-dessous «contenu de la requête»).

PROCÉDURE EN DÉSIGNATION

Le mandataire ad hoc est désigné par ordonnance du président du tribunal rendue sur requête.

✓ MODALITÉS DE PRÉSENTATION DE LA REQUÊTE

Le décret du 28 décembre 2005 détaille les modalités de la procédure de désignation dans les

termes suivants :

- La demande de désignation est présentée **par écrit.**
- La requête doit être **adressée ou remise au président du tribunal** (de commerce ou de grande

instance selon le cas), par le représentant légal de la personne morale ou par le débiteur personne physique.

➤ Elle doit être déposée au greffe.

✓ CONTENU DE LA REQUÊTE

Le texte du décret indique que la demande «**expose les raisons qui la motivent**».

Cette précision règlementaire, pour inutile qu'elle puisse sembler, tient à la grande diversité des missions dont le mandataire ad hoc peut être investi (voir ci-dessous). Il est donc particulièrement important, dans un cadre juridique volontairement peu explicite, que le demandeur définisse précisément, **d'une part, les raisons qui le conduisent à demander un mandat ad hoc et, d'autre part, le contenu de la mission qu'il souhaite voir conférer au professionnel dont il requiert la désignation.**

Dans tous les cas, la requête doit également comporter les éléments permettant d'identifier l'entreprise et de connaître sa situation, ainsi que les difficultés qu'elle rencontre et les remèdes envisagés.

Peuvent notamment être annexés à la demande :

- le(s) dernier(s) bilan(s) et compte(s) de résultat ;
- un arrêté comptable intermédiaire si ce bilan ou ce compte de résultat ont été arrêtés plusieurs mois auparavant ;
- une situation de trésorerie et/ou des relevés bancaires ;
- un état des inscriptions des privilèges et nantisements ;
- un état approximatif des créances et des dettes de l'entreprise en distinguant, pour ces dernières, selon qu'elles sont ou non exigibles et, le cas échéant, en précisant celles qui ont fait l'objet d'un moratoire...

✓ CONVOCATION

Dès réception de la demande, le président du tribunal fait convoquer, par le greffier, le représentant légal de la personne morale ou le débiteur personne physique pour recueillir ses observations.

L'audience se tient quelques jours voire, si nécessaire, quelques heures après le dépôt de la demande. Le chef d'entreprise peut s'y présenter seul ou assisté de son avocat.

✓ SUITES DONNÉES À LA REQUÊTE

Si la désignation du mandataire ad hoc n'intervient pas dans le délai d'un mois à compter de l'entretien qui est ainsi prévu, la demande est réputée non admise.

Lorsqu'une suite favorable est donnée à la requête, **le président de la juridiction se prononce par voie d'ordonnance.**

✓ NOTIFICATION DE LA DÉCISION

Le décret indique que la décision statuant sur la désignation du mandataire ad hoc est notifiée au demandeur, en général par lettre simple. Elle est également notifiée au mandataire ad hoc par le greffier, cette lettre de notification devant reproduire les dispositions de l'article L. 611-13 du Code de commerce relatives au choix du mandataire (voir ci-dessous). Le mandataire doit alors faire connaître, sans délai, au président du tribunal son acceptation ou son refus. En cas d'acceptation, il lui adresse l'attestation sur l'honneur prévue à l'article L. 611.13 précité (voir ci-dessous).

L'ordonnance rendue ne fait l'objet d'aucune publicité : elle a un caractère strictement confidentiel.

CHOIX DU MANDATAIRE

Le président du tribunal peut nommer en tant que mandataire toute personne compétente. Il s'agit toujours d'un **professionnel averti qui dispose de l'indépendance et de l'autorité nécessaires vis-à-vis des tiers**. Il s'agit le plus souvent d'un administrateur judiciaire. Ce peut être également un mandataire judiciaire ou un ancien magistrat consulaire.

✓ INCOMPATIBILITÉS

Afin de prévenir les risques de conflits d'intérêts

entre les mandataires et les entreprises concernées, l'article L. 611-13 du Code de commerce, issu de la loi de sauvegarde, énumère certaines incompatibilités quant au choix du mandataire ad hoc¹.

Ainsi, les missions de mandataire ad hoc ne peuvent être exercées «par une personne ayant, au cours des vingt-quatre mois précédents, perçu, à quelque titre que ce soit, directement ou indirectement, une rémunération ou un paiement de la part du débiteur intéressé, de tout créancier du débiteur ou d'une

¹ Ces incompatibilités valent également pour les missions de conciliateur. À cet égard, on précisera que le prochain "mode d'emploi", à paraître dans la Lettre de l'OCED n°32, sera consacré à la conciliation.

personne qui en détient le contrôle ou est contrôlée par lui au sens de l'article L. 233-16».

Toutefois, une exception a été introduite pour le cas où la rémunération a été «perçue au titre d'un mandat ad hoc ou d'une mission de règlement amiable ou de conciliation réalisée pour le même débiteur ou le même créancier». Elle permet au professionnel d'intervenir plusieurs fois aux côtés du chef d'entreprise et, notamment, d'enchaîner un mandat ad hoc et une conciliation.

La personne ainsi désignée doit attester sur l'honneur, lors de l'acceptation de son mandat, qu'elle se conforme à ces interdictions.

De même, ces missions ne peuvent être confiées à un juge consulaire en fonction ou ayant quitté ses fonctions depuis moins de cinq ans.

✓ POSSIBILITÉ DE SUGGÉRER LE NOM DU MANDATAIRE AD HOC

Le président du tribunal qui examine la requête par laquelle le chef d'entreprise demande l'ouverture d'un mandat ad hoc dispose d'un pouvoir souverain pour choisir le professionnel qui sera chargé de la mission.

Néanmoins, **en pratique, de nombreux tribunaux admettent que le chef d'entreprise qui a déjà rencontré un professionnel puisse faire état de ce(s) premier(s) entretien(s) et proposer au tribunal le nom du mandataire ad hoc pressenti.** Cette pratique est au demeurant implicitement reconnue par les dispositions de la loi qui veulent que la question de la rémunération du mandataire de justice ait été réglée par les parties en amont de sa désignation (v. ci-dessous).

RÉMUNÉRATION DU MANDATAIRE

Alors qu'avant la réforme de 2005 les textes étaient totalement muets sur cette question, **l'article L. 611-14 du Code de commerce et les articles 40 à 43 du décret du 28 décembre 2005 fixent désormais le cadre dans lequel la rémunération du mandataire ad hoc doit s'inscrire.**

✓ ACCORD PRÉALABLE DU DÉBITEUR

La loi dispose ainsi qu'«après avoir recueilli l'accord du débiteur, le président du tribunal fixe les conditions de rémunération du mandataire ad hoc, du conciliateur et, le cas échéant, de l'expert, lors de la désignation de l'intéressé, en fonction des diligences nécessaires à l'accomplissement de sa mission».

L'accord du débiteur doit être recueilli **par écrit, en amont de la désignation** du mandataire ad hoc.

L'idée est que **le chef d'entreprise doit pouvoir évaluer le bénéfice d'une telle mesure et, le cas échéant, y renoncer si le coût de l'intervention d'un mandataire ad hoc lui semble excessif au regard des capacités financières de l'entreprise.**

L'exigence d'un accord préalable à la désignation ne pose pas de problème pratique lorsque le chef d'entreprise entend suggérer au président du tribunal le nom du mandataire ad hoc, dont il demande la désignation. En effet, dans ce cas de figure, les deux parties se sont en général rencontrées une voire deux fois auparavant et ont alors eu la possibilité d'aborder ce sujet.

À l'opposé, il est délicat de respecter strictement le dispositif légal lorsque le demandeur ne pressent

aucun mandataire en particulier et qu'il présente sa requête sans avoir pu, en amont, régler la question des honoraires avec le futur mandataire, faute d'en avoir déjà rencontré un. Dans ce cas, le président du tribunal invite le chef d'entreprise à rencontrer le plus rapidement possible le mandataire ad hoc qu'il projette de désigner et dont il lui donne les coordonnées pour que les deux parties se mettent d'accord sur une convention d'honoraires. Dès que celle-ci est conclue, le chef d'entreprise la retourne au président du tribunal qui la joint en annexe à l'ordonnance de désignation.

✓ CONDITIONS DE RÉMUNÉRATION

Les conditions de rémunération auxquelles le texte de loi fait référence comprennent :

- l'énumération des critères sur la base desquels elle sera arrêtée ;
- le montant maximal de la rémunération ;
- ainsi que le montant des sommes à verser par le débiteur à titre de provision sur honoraires.

En l'absence de barème, il appartient au chef d'entreprise de les déterminer avec le mandataire ad hoc dans le cadre d'une **négociation contractuelle.**

Généralement, la convention d'honoraires comprend une rémunération au temps passé, d'une part, et des honoraires de résultats, d'autre part. À Paris, le taux horaire moyen pratiqué est de 350 euros hors taxe et les honoraires de résultats sont calculés en appliquant un pourcentage au montant du passif retraité et/ou au montant de la «new

money» récoltée grâce à l'assistance du professionnel.

Ces éléments sont communiqués au président du tribunal et annexés à l'ordonnance de désignation du mandataire ad hoc.

Si, au cours de sa mission, ce dernier considère que le montant maximal de sa rémunération, tel qu'il résulte de l'ordonnance, est insuffisant au regard des diligences à accomplir, il doit en informer le président du tribunal. Le magistrat fixe alors les nouveaux éléments de détermination des honoraires, en accord avec le chef d'entreprise. À défaut d'accord, il est mis fin au mandat ad hoc.

✓ ARRÊT DE LA RÉMUNÉRATION

La rémunération, dont les principes de fixation ont été établis dès l'ouverture du mandat ad hoc, est arrêtée par ordonnance du président du tribunal à l'issue de la mission du mandataire et **au vu des diligences réellement accomplies ainsi que du résultat obtenu.**

✓ RECOURS

Les recours contre ces décisions sont portés devant le premier président de la cour d'appel dans un délai fixé par décret en Conseil d'État.

DURÉE DU MANDAT AD HOC

La loi ne prévoit **aucune limitation de la durée** : celle-ci est librement déterminée par le magistrat. Le mandat prend fin :

- par l'exécution de la mission confiée ;
- par l'expiration de la durée fixée dans l'ordonnance par le magistrat (en pratique, souvent trois mois), sauf prorogation ;
- sur demande du débiteur, le président du tribunal devant alors mettre fin «sans délai» à la mission

du mandataire ad hoc ;

- par décision du président du tribunal lorsqu'aucune durée n'a été fixée ou lorsqu'il juge bon de mettre fin à la mission avant la date qu'il avait précédemment définie ;
- ou encore, en raison de l'ouverture d'une autre procédure de traitement des difficultés des entreprises (conciliation, sauvegarde, redressement judiciaire) ou du prononcé de la liquidation judiciaire.

CONTENU DE LA MISSION

Le contenu de la mission du mandataire ad hoc est librement déterminé par le président du tribunal dans l'ordonnance qui le désigne. Aussi sa mission est-elle parfaitement adaptée à la demande du dirigeant et aux besoins de l'entreprise.

Le mandataire ad hoc est toujours investi d'une **mission limitée dans son objet et liée à des circonstances particulières qui peuvent être très variées** : difficulté de remplacer un dirigeant décédé, opposition entre deux groupes d'associés, non convocation de l'assemblée générale ordinaire d'approbation des comptes...

Lorsqu'il intervient plus particulièrement **dans le cadre de la prévention des difficultés financières d'une entreprise**, sa mission consiste en général :

- à l'assister dans ses négociations, à rapprocher les parties et à rechercher, sans formalité impérative, un accord entre le débiteur et ses principaux créanciers (banques, fournisseurs...) pour mettre au point un plan de financement prévisionnel satisfaisant à court et à moyen terme ;

- à convoquer une assemblée générale des associés ou des membres de la personne morale en vue de les inciter à reconstituer les capitaux propres ou à augmenter le capital social ;
- à organiser l'entrée dans le capital social de nouveaux investisseurs ;
- à assister le chef d'entreprise dans la mise en place d'un plan de restructuration et/ou d'un plan social.

Par ailleurs, les délais assez stricts que la loi pose en matière de conciliation et de sauvegarde ont conduit les praticiens à utiliser le mandat ad hoc en tant que phase préparatoire à l'une de ces deux procédures.

Dans cette perspective, le mandat ad hoc a pour **objet d'analyser, sans contrainte de délai, la situation de l'entreprise et de commencer à préparer, le plus en amont possible, les termes d'un accord qui sera constaté ou homologué dans le cadre d'une conciliation ou encore d'élaborer le contenu du plan qui sera finalement homologué**

dans le cadre d'une procédure de sauvegarde. Cette dernière possibilité permet ainsi de mettre en oeuvre, en droit français, la pratique américaine dite du «pre-packaged plan», dont les composantes sont négociées avec les principaux créanciers avant même le prononcé du jugement d'ouverture de la sauvegarde.

Bien plus encore, dans ce cas de figure, le passage à la procédure de sauvegarde permet au chef

d'entreprise et au mandataire de justice qui l'assiste de faire pleinement usage de la loi de la majorité qui gouverne le fonctionnement des comités de créanciers. En effet, à l'instar de la technique américaine du «cram down», la sauvegarde aboutit alors à contraindre les créanciers récalcitrants à se soumettre aux décisions adoptées par la majorité d'entre eux dans le cadre des comités.

POUVOIRS DU MANDATAIRE

Bien qu'il tienne son mandat de l'autorité judiciaire et qu'il oeuvre, dans le respect de la loi, sous surveillance de la justice, le mandataire ad hoc ne dispose d'**aucun pouvoir légal à l'égard ni des organes sociaux, ni des créanciers.**

On notera notamment que le mandat ad hoc n'emporte aucune suspension provisoire des poursuites de la part des créanciers de l'entreprises : celle-ci doit donc, pendant le mandat ad hoc, continuer à faire face à ses charges courantes ; sauf la possibilité pour le mandataire d'obtenir, au cas par cas, des principaux créanciers qu'ils renoncent à l'exigibilité

de leur créance pendant la période des négociations. Par conséquent, lorsqu'il assiste le chef d'entreprise lors des négociations, le mandataire ad hoc doit user de tout son **pouvoir de persuasion** et de son **professionnalisme** pour obtenir des attermolements ou des remises de dettes, ainsi que - plus largement- l'élaboration de toutes les composantes de l'accord amiable.

On soulignera, enfin, que l'article L. 611-15 du Code de commerce, soumet «toute personne qui est appelée à la procédure de conciliation ou à un mandat ad hoc ou qui, par ses fonctions, en a connaissance» à une obligation de confidentialité.

ACCORD AMIABLE

Lorsque la mission du mandataire consiste à rechercher un accord entre le débiteur et ses principaux créanciers, elle peut aboutir à **l'obtention de délais de paiement et/ou de remises de dettes.**

L'accord qui intervient ainsi peut avoir **un contenu plus large et prévoir diverses mesures de restructuration industrielle, financière et sociale :** cession de branches d'activités, fermetures de sites, redéploiement du personnel, augmentation du capital ou entrée dans le capital de nouveaux investisseurs, consolidation de la dette bancaire...

En fonction du contenu des négociations (simples délais ou restructuration complète de l'entreprise), le document qui formalise l'accord amiable sera succinct ou comportera une centaine de pages... Là encore, la souplesse prévaut.

L'accord amiable ne fait pas l'objet d'une homologation par le tribunal et n'est soumis à aucun formalisme : il peut s'agir d'une simple lettre adressée au débiteur par ses créanciers ou de la conclusion d'un véritable contrat, appelé « protocole d'accord » et signé de toutes les parties.

Souvent, les parties souhaitent formaliser davantage leur accord, elles recourent alors, comme cela a été mentionné ci-dessus, à la procédure de conciliation de manière à le faire constater par le président tribunal tout en préservant la confidentialité. Elles peuvent enfin - comme déjà évoqué - le «transformer» en plan de sauvegarde en le présentant au tribunal après avoir demandé l'ouverture de cette procédure, notamment en vue de contraindre certains créanciers récalcitrants.

CONCLUSION

Les avantages du mandat ad hoc résident **dans la simplicité de sa mise en oeuvre, sa souplesse et sa confidentialité** : il permet au dirigeant de se faire assister par un professionnel sans pour autant que ses difficultés soient rendues publiques.

Quant aux limites de cette mesure, elles tiennent à son **caractère essentiellement contractuel** et

notamment à l'impossibilité d'empêcher les créanciers qui ne sont pas parties à l'accord de continuer à exercer leurs poursuites. Mais, comme on l'a vu, le chef d'entreprise et ses conseils peuvent alors se replonger dans la «boîte à outils» que constitue la loi de 2005 et faire aboutir les négociations initiées au cours du mandat ad hoc en recourant, dans son prolongement, à la conciliation ou à la sauvegarde...

L'auteur et la Rédaction de la Lettre de l'OCED tiennent à adresser leurs plus sincères remerciements à Maître Régis Valliot, Administrateur judiciaire, pour l'éclairage pratique qu'il a bien voulu leur apporter pour ce «Mode d'emploi».

Du mieux en 2006

Fédération française des centres de gestion agréés (FCGA), *Chiffres et commentaires*, octobre 2007, 36 p.

Comme les années précédentes, ce recueil fait le point sur l'évolution de l'activité des TPE en 2006, dans 11 secteurs d'activité représentant 77 professions du commerce, de l'artisanat et des services. D'une manière globale, l'activité de cette catégorie d'entreprises est en hausse (+ 3,2%), le résultat courant est également en progression (+ 1,2%). Les petites entreprises françaises ont donc gardé le cap sur la croissance en 2006

Entreprises en difficulté et droit du travail

Sous la direction de Nicole DECOOPMAN
Presses Universitaires de France (PUF),
Collection Centre de droit privé et de sciences
criminelles d'Amiens - CEPRISSCA, septembre
2007, 155 p.

L'ouvrage en explorant l'articulation entre deux logiques différentes - celle de l'économie et celle du droit social - est conduit à se poser des questions éminemment actuelles et sensibles.

Ainsi, la première question qui se pose est celle de l'emploi des salariés, qu'elle soit envisagée sous l'angle du maintien de l'emploi - un des objectifs de la loi de sauvegarde - ou sous celui des licenciements économiques. La deuxième qui vient immédiatement à l'esprit est celle des droits du salarié créancier.

Faire face au contrôle Urssaf, Vos droits, vos obligations, les techniques de contrôle, les moyens de défense

Rédaction des éditions Francis Lefebvre

Francis Lefebvre, *Collection Dossiers pratiques*, juillet 2007, 237 p.

Tout chef d'entreprise s'est déjà trouvé ou sera confronté à un contrôle URSSAF. Mais, comment éviter que cette opération ne se traduise par un redressement douloureux pour les comptes de l'entreprise ?

Une seule solution : anticiper, évaluer les risques et se préparer au contrôle afin d'y faire face dans les meilleures conditions.

Conçu dans cet esprit, l'ouvrage décrit les différentes étapes de la procédure de contrôle, en signalant notamment les anomalies les plus fréquentes et les pratiques à éviter. C'est un outil indispensable à la sérénité des chefs d'entreprise.

Guide pratique financier pour l'entrepreneur

Michel Di Martino
Éditions d'Organisation, *Collection Finance*, juillet
2007, 233 p.

Véritable guide financier de la PME, ce livre traite des principes et des problèmes financiers propres à cette catégorie d'entreprise.

À la fois un outil de formation et manuel de financement, ce guide s'adresse à tous les professionnels amenés à évaluer leur entreprise ou à établir un bilan financier.

Ce guide apporte des réponses aux questions les plus fréquentes comme les normes financières retenues par les organismes de crédit, les besoins en fonds de roulement, les règles de l'équilibre financier, etc.

 Décret n° 2007-1716 du 5 décembre 2007 relatif aux missions, à l'organisation et au fonctionnement des centres et associa-

tions agréés et modifiant l'annexe II au Code général des impôts

JO, n° 0284, 7 dec. 2007, p. 19845, texte n° 59

Ce décret actualise les missions, l'organisation et le fonctionnement des centres de gestion et associations agréés (CGA et AA) à compter du 1er janvier 2008. Notamment, à cette date, les CGA et AA devront fournir à leurs adhérents une analyse des informations économiques, comptables et financières en matière de prévention des difficultés.

Ce texte est également disponible sur :
www.legifrance.gouv.fr
www.admi.net/jo/index.html

@ www.cdia.fr

Sur son site, la Fédération française des socié-

tés d'assurance (FFSA) propose une rubrique «l'assurance et l'entreprise».

Dans cette dernière, le dirigeant pourra trouver de nombreuses réponses aux questions relatives à la couverture des risques, liés à toute activité professionnelle, par l'assurance.

@ Comment prévenir et traiter les difficultés de trésorerie

Une interview pour décrypter les difficultés de trésorerie, les prévenir et les traiter.

Interview d'Olivier Robert, Direction du développement, Banque Fédérale des Banques Populaires publiée sur le site de l'APCE :

www.apce.com/cid70351/comment-prevenir-et-traiter-les-difficultes-de-tresorerie.html?pid=324

RESSORT DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS

La prévention	III
Les procédures collectives	
* en nombre	IV
* en pourcentage	V

RESSORT DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE NANTERRE

Les procédures collectives	
* en nombre	VI
* en pourcentage	VII

RESSORT DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE BOBIGNY

Les procédures collectives	
* en nombre	VIII
* en pourcentage	IX

RESSORT DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE CRÉTEIL

Les procédures collectives	
* en nombre	X
* en pourcentage	XI

LA PRÉVENTION

	ENTREPRISES CONVOQUÉES		DOSSIERS OUVERTS	
	Nombre	%	Nombre	%
TOTAL 1995	3 385	100	2 498	100
TOTAL 1996	3 311	100	2 226	100
TOTAL 1997	3 613	100	3 022	100
TOTAL 1998	3 252	100	2 192	100
TOTAL 1999	2 997	100	2 399	100
TOTAL 2000	1 162	100	406	100
TOTAL 2001	2 125	100	1 040	100
TOTAL 2002	2 807	100	1 421	100
TOTAL 2003	3 928	100	1 947	100
TOTAL 2004	4 582	100	2 476	100
TOTAL 2005	4 397	100	2 160	100
2006				
Septembre	346	9	165	8
Octobre	363	9	261	12
Novembre	433	11	152	7
Décembre	348	9	179	8
Total	1 490	38	757	35
TOTAL 2006	3 918	100	2 132	100
2007				
Janvier	357	1	177	1
Février	297	1	270	1
Mars	389	1	256	1
Avril	402	1	179	1
Total	1 445	1	882	1
Mai	392	1	151	1
Juin	419	1	177	1
Juillet	314	1	152	1
Août	98	1	120	1
Total	1 223	1	600	1

Évolution (en %)²

1996	-2	-11
1997	9	36
1998	-10	-27
1999	-8	9
2000³	-61	-83
2001³	83	156
2002	32	37
2003	40	37
2004	17	27
2005	-4	-13
3e quadrimestre 2006	-6	-17
2006	-11	-1
1er quadrimestre 2007	7	0
2e quadrimestre 2007	13	23

Source : Observatoire consulaire des entreprises en difficultés, Statistique établie à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Paris.

1 La répartition ne peut encore être déterminée.

2 Par rapport à la même période de l'année précédente.

3 Non significatif, en raison de la réorganisation du pôle prévention.

LES PROCÉDURES COLLECTIVES

(en nombre)

	OUVERTURE DE PROCÉDURE						Liquidation immédiate	ISSUE		
	TOTAL	Saisine			Sauvegarde	Redressement judiciaire		Après une période d'observation ¹		
		DCP	Assignation	Office				Liquidation postérieure ²	Plan de continuation	Plan de cession
TOTAL 1996	6 398	4 337	1 433	628	-	1 239	5 159	612	243	100
TOTAL 1997	6 334	3 870	1 755	709	-	1 054	5 280	565	258	93
TOTAL 1998	4 872	3 185	1 198	489	-	746	4 126	383	263	95
TOTAL 1999	4 735	2 924	1 425	386	-	675	4 060	338	215	70
TOTAL 2000	3 908	2 405	1 127	376	-	434	3 474	264	176	67
TOTAL 2001	3 836	2 491	1 050	295	-	455	3 381	201	146	62
TOTAL 2002	4 628	2 535	1 754	339	-	529	4 099	221	98	88
TOTAL 2003	4 646	2 601	1 710	335	-	495	4 151	238	106	93
TOTAL 2004	4 442	2 541	1 556	345	-	497	3 945	201	122	103
TOTAL 2005	4 459	2 441	1 743	275	-	438	4 021	195	143	98
2006										
Septembre	397	230	148	19	0	26	371	13	16	3
Octobre	355	199	139	15	2	29	324	19	14	6
Novembre	366	209	129	22	6	37	323	16	24	7
Décembre	253	151	89	13	0	26	227	19	11	5
Total	1 371	789	505	69	8	118	1 245	67	65	21
TOTAL 2006	3 364	2 184	990	163	27	349	2 988	189	157	71
2007										
Janvier	315	179	121	14	1	24	290	10	2	3
Février	357	171	157	29	0	26	331	16	12	6
Mars	398	169	196	32	1	23	374	16	13	15
Avril	265	169	75	21	0	23	242	13	7	6
Total	1 335	688	549	96	2	96	1 237	55	34	30
Mai	271	134	118	18	1	24	246	12	11	6
Juin	357	187	157	12	1	32	324	24	7	10
Juillet	164	152	6	3	3	36	125	19	10	6
Août	117	113	0	4	0	12	105	11	2	0
Total	909	586	281	37	5	104	800	66	30	22

Évolution (en %)³

1996	3	11	-17	11	-	11	2	-10	5	-12
1997	-1	-11	22	13	-	-15	2	-8	6	-7
1998	-23	-18	-32	-31	-	-29	-22	-32	2	2
1999	-3	-8	19	-21	-	-10	-2	-12	-18	-26
2000	-17	-18	-21	-3	-	-36	-14	-22	-18	-4
2001	-2	4	-7	-22	-	5	-3	-24	-17	-7
2002	21	2	67	15	-	16	21	10	-33	42
2003	0	3	-3	-1	-	-6	1	8	8	6
2004	-4	-2	-9	3	-	0	-5	-16	15	11
2005	0	-4	12	20	-	-12	2	-3	17	-5
3e trimestre 2006	-13	-6	-21	-27	-	-25	-13	-4	8	-36
2006	-25	-11	-43	-41	-	-20	-26	-3	10	-28
1er trimestre 2007	19	-13	113	32	-	-23	24	-4	-23	15
2e trimestre 2007	4	-3	24	76	-	-2	7	2	-38	-8

Source : Observatoire consulaire des entreprises en difficultés, Statistique établie à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Paris.

1 La durée de la période d'observation varie en fonction de l'issue des procédures : elle est en moyenne de 10 mois pour les plans de continuation, de 6 mois pour les plans de cession et plus réduite encore pour les liquidations judiciaires.

2 Conversion du redressement en liquidation judiciaire.

3 Par rapport à la même période de l'année précédente. Pour la sauvegarde, aucune évolution n'a été calculée en raison du très faible nombre de procédures.

STRUCTURE DES PROCÉDURES

(en pourcentage)

TOTAL	OUVERTURE DE PROCÉDURE						Liquidation immédiate	ISSUE		
	Saisine			Sauvegarde	Redressement judiciaire	Après une période d'observation ¹				
	DCP	Assignation	Office			Liquidation postérieure ²		Plan de continuation	Plan de cession	
TOTAL 1996	100,0	67,8	22,4	9,8	-	19,4	80,6	64,1	25,4	10,5
TOTAL 1997	100,0	61,1	27,7	11,2	-	16,6	83,4	61,7	28,2	10,1
TOTAL 1998	100,0	65,4	24,6	10,0	-	15,3	84,7	51,7	35,5	12,8
TOTAL 1999	100,0	61,8	30,1	8,1	-	14,3	85,7	54,3	34,5	11,2
TOTAL 2000	100,0	61,5	28,8	9,6	-	11,1	88,9	52,2	34,8	13,0
TOTAL 2001	100,0	64,9	27,4	7,7	-	11,9	88,1	49,1	35,7	15,2
TOTAL 2002	100,0	54,8	37,9	7,3	-	11,4	88,6	54,3	24,1	21,6
TOTAL 2003	100,0	56,0	36,8	7,2	-	10,7	89,3	54,5	24,2	21,3
TOTAL 2004	100,0	57,2	35,0	7,8	-	11,2	88,8	47,2	28,6	24,2
TOTAL 2005	100,0	54,7	39,1	6,2	-	9,8	90,2	44,7	32,8	22,5
2006										
Septembre	100,0	57,9	37,3	4,8	0,0	6,5	93,5	40,6	50,0	9,4
Octobre	100,0	56,1	39,2	4,2	0,5	8,2	91,3	48,7	35,9	15,4
Novembre	100,0	57,1	35,3	6,0	1,6	10,1	88,3	34,0	51,1	14,9
Décembre	100,0	59,7	35,2	5,1	0,0	10,3	89,7	54,3	31,4	14,3
Total	100,0	57,6	36,8	5,0	0,6	8,6	90,8	43,8	42,5	13,7
TOTAL 2006	100,0	64,9	29,4	4,9	0,8	10,4	88,8	45,3	37,7	17,0
2007										
Janvier	100,0	56,8	38,4	4,5	0,3	7,6	92,1	66,7	13,3	20,0
Février	100,0	47,9	44,0	8,1	0,0	7,3	92,7	47,1	35,3	17,6
Mars	100,0	42,5	49,2	8,0	0,3	5,8	93,9	36,4	29,5	34,1
Avril	100,0	63,8	28,3	7,9	0,0	8,7	91,3	50,0	26,9	23,1
Total	100,0	51,5	41,1	7,2	0,2	7,2	92,7	46,2	28,6	25,2
Mai	100,0	49,4	43,6	6,6	0,4	8,9	90,8	41,4	37,9	20,7
Juin	100,0	52,4	44,0	3,3	0,3	9,0	90,8	58,5	17,1	24,4
Juillet	100,0	92,7	3,7	1,8	1,8	22,0	76,2	54,3	28,6	17,1
Août	100,0	96,6	0,0	3,4	0,0	10,3	89,7	84,6	15,4	0,0
Total	100,0	64,4	30,9	4,1	0,6	11,4	88,0	55,9	25,4	18,7

Source : Observatoire consulaire des entreprises en difficultés, Statistique établie à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Paris.

1 La durée de la période d'observation varie en fonction de l'issue des procédures : elle est en moyenne de 10 mois pour les plans de continuation, de 6 mois pour les plans de cession et plus réduite encore pour les liquidations judiciaires.

2 Conversion du redressement en liquidation judiciaire.

LES PROCÉDURES COLLECTIVES

(en nombre)

TOTAL	OUVERTURE DE PROCÉDURE						Liquidation immédiate	ISSUE		
	Saisine ¹			Sauvegarde	Redressement judiciaire	Après une période d'observation ²				
	DCP	Assignation	Office			Liquidation postérieure ³		Plan de continuation	Plan de cession	
TOTAL 1996	1 613	1 276	801	99	-	346	1 267	146	76	73
TOTAL 1997	1 643	1 280	798	131	-	331	1 312	153	91	53
TOTAL 1998	1 293	929	672	132	-	239	1 054	103	94	37
TOTAL 1999	1 198	909	647	101	-	180	1 018	107	70	30
TOTAL 2000	1 147	775	782	80	-	196	951	81	40	43
TOTAL 2001	1 197	890	712	71	-	258	939	100	54	41
TOTAL 2002	1 251	894	686	68	-	207	1 044	116	82	58
TOTAL 2003	1 137	820	681	51	-	180	957	72	58	49
TOTAL 2004	1 203	821	797	86	-	165	1 038	66	51	37
TOTAL 2005	1 196	655	823	116	-	125	1 071	54	50	20
2006										
Septembre	96	62	66	21	0	13	83	4	6	1
Octobre	104	57	81	10	0	9	95	8	4	4
Novembre	105	56	66	15	1	8	96	8	1	0
Décembre	61	46	27	10	2	6	53	5	1	7
Total	366	221	240	56	3	36	327	25	12	12
TOTAL 2006	1 034	665	603	153	11	122	901	62	46	45
2007										
Janvier	93	51	67	11	1	10	82	6	0	3
Février	81	66	74	11	1	12	68	6	0	4
Mars	82	48	71	23	1	10	71	3	6	3
Avril	63	59	59	8	0	1	62	4	0	2
Total	319	224	271	53	3	33	283	19	6	12
Mai	105	51	62	18	0	8	97	3	4	3
Juin	95	58	66	5	0	8	87	8	3	1
Juillet	85	62	65	14	0	12	73	2	5	3
Août	40	37	45	9	0	4	36	2	0	0
Total	325	208	238	46	0	32	293	15	12	7

Évolution (en %)⁴

1996	-1	8	-21	11	-	-6	1	-26	-17	-4
1997	2	0	0	32	-	-4	4	5	20	-27
1998	-21	-27	-16	1	-	-28	-20	-33	3	-30
1999	-7	-2	-4	-23	-	-25	-3	4	-26	-19
2000	-4	-15	21	-21	-	9	-7	-24	-43	43
2001	4	15	-9	-11	-	32	-1	23	35	-5
2002	5	0	-4	-4	-	-20	11	16	52	41
2003	-9	-8	-1	-25	-	-13	-8	-38	-29	-16
2004	6	0	17	69	-	-8	8	-8	-12	-24
2005	-1	-20	3	35	-	-24	3	-18	-2	-46
3e trimestre 2006	1	10	-17	2	-	38	-2	733	9	200
2006	-14	2	-27	32	-	-2	-16	15	-8	125
1er trimestre 2007	-18	-5	44	2	-	-39	-15	58	-63	-37
2e trimestre 2007	16	0	36	2	-	0	22	-40	-33	-50

Source : Observatoire consulaire des entreprises en difficultés, Statistique établie à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Nanterre.

¹ Il s'agit des affaires nouvelles et non des seules ouvertures de procédure.² La durée de la période d'observation varie en fonction de l'issue des procédures : elle est en moyenne de 10 mois pour les plans de continuation, de 6 mois pour les plans de cession et plus réduite encore pour les liquidations judiciaires.³ Conversion du redressement en liquidation judiciaire.⁴ Par rapport à la même période de l'année précédente. Pour la sauvegarde, aucune évolution n'a été calculée en raison du très faible nombre de procédures.

STRUCTURE DES PROCÉDURES

(en pourcentage)

TOTAL	OUVERTURE DE PROCÉDURE						Liquidation immédiate ³	ISSUE		
	Saisine ¹			Sauvegarde	Redressement judiciaire	Après une période d'observation ²				
	DCP	Assignation	Office			Liquidation postérieure		Plan de continuation	Plan de cession	
TOTAL 1996	100,0	58,6	36,8	4,5	-	21,5	78,5	49,5	25,8	24,7
TOTAL 1997	100,0	57,9	36,1	5,9	-	20,1	79,9	51,5	30,6	17,9
TOTAL 1998	100,0	53,6	38,8	7,6	-	18,5	81,5	44,0	40,2	15,8
TOTAL 1999	100,0	54,9	39,0	6,1	-	15,0	85,0	51,7	33,8	14,5
TOTAL 2000	100,0	47,3	47,8	4,9	-	17,1	82,9	49,4	24,4	26,2
TOTAL 2001	100,0	53,2	42,6	4,2	-	21,6	78,4	51,3	27,7	21,0
TOTAL 2002	100,0	54,2	41,6	4,1	-	16,5	83,5	45,3	32,0	22,7
TOTAL 2003	100,0	52,8	43,9	3,3	-	15,8	84,2	40,2	32,4	27,4
TOTAL 2004	100,0	48,2	46,8	5,0	-	13,7	86,3	42,9	33,1	24,0
TOTAL 2005	100,0	41,1	51,6	7,3	-	10,5	89,5	43,6	40,3	16,1
2006										
Septembre	100,0	41,6	44,3	14,1	0,0	13,5	86,5	36,4	54,5	9,1
Octobre	100,0	38,5	54,7	6,8	0,0	8,7	91,3	50,0	25,0	25,0
Novembre	100,0	40,9	48,2	10,9	1,0	7,6	91,4	88,9	11,1	0,0
Décembre	100,0	55,4	32,5	12,1	3,3	9,8	86,9	38,5	7,7	53,8
Total	100,0	42,7	46,4	10,8	0,8	9,8	89,4	51,0	24,5	24,5
TOTAL 2006	100,0	46,8	42,4	10,8	1,1	11,8	87,1	40,5	30,1	29,4
2007										
Janvier	100,0	39,5	52,0	8,5	1,1	10,7	88,2	66,7	0,0	33,3
Février	100,0	43,7	49,0	7,3	1,2	14,8	84,0	60,0	0,0	40,0
Mars	100,0	33,8	50,0	16,2	1,2	12,2	86,6	25,0	50,0	25,0
Avril	100,0	46,8	46,8	6,4	0,0	1,6	98,4	66,7	0,0	33,3
Total	100,0	40,9	49,4	9,7	0,9	10,4	88,7	51,4	16,2	32,4
Mai	100,0	38,9	47,3	13,7	0,0	7,6	92,4	30,0	40,0	30,0
Juin	100,0	45,0	51,1	3,9	0,0	8,4	91,6	66,7	25,0	8,3
Juillet	100,0	44,0	46,1	9,9	0,0	14,1	85,9	20,0	50,0	30,0
Août	100,0	40,7	49,4	9,9	0,0	10,0	90,0	100,0	0,0	0,0
Total	100,0	42,3	48,4	9,3	0,0	9,8	90,2	44,1	35,3	20,6

Source : Observatoire consulaire des entreprises en difficultés, Statistique établie à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Nanterre.

1 Il s'agit des affaires nouvelles et non des seules ouvertures de procédure.

2 La durée de la période d'observation varie en fonction de l'issue des procédures : elle est en moyenne de 10 mois pour les plans de continuation, de 6 mois pour les plans de cession et plus réduite encore pour les liquidations judiciaires.

3 Conversion du redressement en liquidation judiciaire.

LES PROCÉDURES COLLECTIVES

(en nombre)

TOTAL	OUVERTURE DE PROCÉDURE						Liquidation immédiate	ISSUE		
	Saisine ¹			Sauvegarde	Redressement judiciaire	Après une période d'observation ²				
	DCP	Assignation	Office			Liquidation postérieure ³		Plan de continuation	Plan de cession	
TOTAL 1996	1 622	1 021	864	205	-	592	1 030	475	77	55
TOTAL 1997	1 617	967	847	351	-	628	989	480	85	52
TOTAL 1998	1 562	861	781	328	-	633	929	493	90	41
TOTAL 1999	1 431	811	839	397	-	586	845	485	83	30
TOTAL 2000	1 284	641	824	354	-	509	775	423	84	21
TOTAL 2001	1 291	686	901	385	-	483	808	351	69	37
TOTAL 2002	1 309	659	851	184	-	558	751	424	84	29
TOTAL 2003	1 306	711	895	155	-	466	840	353	74	35
TOTAL 2004	1 393	668	886	269	-	400	993	332	55	33
TOTAL 2005	1 598	643	967	446	-	426	1 172	279	65	24
2006										
Septembre	271	45	80	135	0	34	237	15	5	0
Octobre	155	55	65	190	0	36	119	13	8	3
Novembre	201	53	65	182	0	37	164	29	9	2
Décembre	184	52	21	116	1	19	164	7	6	5
Total	811	205	231	623	1	126	684	64	28	10
TOTAL 2006	1 704	578	671	1 253	3	285	1 416	184	89	23
2007										
Janvier	106	46	76	16	0	13	93	22	3	1
Février	92	55	101	81	0	17	75	11	0	3
Mars	147	51	70	112	0	20	127	13	5	1
Avril	94	42	30	91	0	11	83	12	4	2
Total	439	194	277	300	0	61	378	58	12	7
Mai	172	45	72	185	1	15	156	9	4	2
Juin	240	60	80	178	0	21	219	19	13	3
Juillet	86	63	44	99	1	11	74	11	9	3
Août	39	34	49	227	0	3	36	4	4	0
Total	537	202	245	689	2	50	485	43	30	8

Évolution (en %)⁴

1996	-4	16	-41	1	-	-28	20	-34	-14	8
1997	0	-5	-2	71	-	6	-4	1	10	-5
1998	-3	-11	-8	-7	-	1	-6	3	6	-21
1999	-8	-6	7	21	-	-7	-9	-2	-8	-27
2000	-10	-21	-2	-11	-	-13	-8	-13	1	-30
2001	1	7	9	9	-	-5	4	-17	-18	76
2002	1	-4	-6	-52	-	16	-7	21	22	-22
2003	0	8	5	-16	-	-16	12	-17	-12	21
2004	7	-6	-1	74	-	-14	18	-6	-26	-6
2005	15	-4	9	66	-	7	18	-16	18	-27
3e quadrimestre 2006	23	-18	-32	442	-	-29	43	-47	33	25
2006	7	-10	-31	181	-	-33	21	-34	37	-4
1er quadrimestre 2007	1	0	27	90	-	-24	7	21	-67	-22
2e quadrimestre 2007	17	13	10	46	-	-37	28	-40	20	100

Source : Observatoire consulaire des entreprises en difficultés, Statistique établie à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Bobigny.

1 Il s'agit des affaires nouvelles et non des seules ouvertures de procédure.

2 La durée de la période d'observation varie en fonction de l'issue des procédures : elle est en moyenne de 10 mois pour les plans de continuation, de 6 mois pour les plans de cession et plus réduite encore pour les liquidations judiciaires.

3 Conversion du redressement en liquidation judiciaire.

4 Par rapport à la même période de l'année précédente. Pour la sauvegarde, aucune évolution n'a été calculée en raison du très faible nombre de procédures.

STRUCTURE DES PROCÉDURES

(en pourcentage)

TOTAL	OUVERTURE DE PROCÉDURE						Liquidation immédiate	ISSUE		
	Saisine ¹			Sauvegarde	Redressement judiciaire	Après une période d'observation ²				
	DCP	Assignation	Office			Liquidation postérieure ³		Plan de continuation	Plan de cession	
TOTAL 1996	100,0	48,9	41,3	9,8	-	36,5	63,5	78,2	12,7	9,1
TOTAL 1997	100,0	44,7	39,1	16,2	-	38,8	61,2	77,8	13,8	8,4
TOTAL 1998	100,0	43,7	39,6	16,6	-	40,5	59,5	79,0	14,4	6,6
TOTAL 1999	100,0	39,6	41,0	19,4	-	41,0	59,0	81,1	13,9	5,0
TOTAL 2000	100,0	35,2	45,3	19,5	-	39,6	60,4	80,1	15,9	4,0
TOTAL 2001	100,0	34,8	45,7	19,5	-	37,4	62,6	76,8	15,1	8,1
TOTAL 2002	100,0	38,9	50,2	10,9	-	42,6	57,4	79,0	15,6	5,4
TOTAL 2003	100,0	40,4	50,8	8,8	-	35,7	64,3	76,4	16,0	7,6
TOTAL 2004	100,0	36,6	48,6	14,8	-	28,7	71,3	79,0	13,1	7,9
TOTAL 2005	100,0	31,3	47,0	21,7	-	26,7	73,3	75,8	17,7	6,5
2006										
Septembre	100,0	17,3	30,8	51,9	0,0	12,5	87,5	75,0	25,0	0,0
Octobre	100,0	17,7	21,0	61,3	0,0	23,2	76,8	54,2	33,3	12,5
Novembre	100,0	17,7	21,7	60,6	0,0	18,4	81,6	72,5	22,5	5,0
Décembre	100,0	27,5	11,1	61,4	0,6	10,3	89,1	38,9	33,3	27,8
Total	100,0	19,4	21,8	58,8	0,1	15,5	84,4	62,7	27,5	9,8
TOTAL 2006	100,0	23,1	26,8	50,1	0,2	16,7	83,1	62,1	30,1	7,8
2007										
Janvier	100,0	33,3	55,1	11,6	0,0	12,3	87,7	84,6	11,5	3,9
Février	100,0	23,2	42,6	34,2	0,0	18,5	81,5	78,6	0,0	21,4
Mars	100,0	21,9	30,0	48,1	0,0	13,6	86,4	68,4	26,3	5,3
Avril	100,0	25,8	18,4	55,8	0,0	11,7	88,3	66,7	22,2	11,1
Total	100,0	25,2	35,9	38,9	0,0	13,9	86,1	75,3	15,6	9,1
Mai	100,0	14,9	23,8	61,3	0,6	8,7	90,7	60,0	26,7	13,3
Juin	100,0	18,9	25,1	56,0	0,0	8,7	91,3	54,3	37,1	8,6
Juillet	100,0	30,6	21,4	48,0	1,2	12,8	86,0	47,8	39,1	13,1
Août	100,0	11,0	15,8	73,2	0,0	7,7	92,3	50,0	50,0	0,0
Total	100,0	17,8	21,6	60,6	0,4	9,3	90,3	53,1	37,0	9,9

Source : Observatoire consulaire des entreprises en difficultés, Statistique établie à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Bobigny.

1 Il s'agit des affaires nouvelles et non des seules ouvertures de procédure.

2 La durée de la période d'observation varie en fonction de l'issue des procédures : elle est en moyenne de 10 mois pour les plans de continuation, de 6 mois pour les plans de cession et plus réduite encore pour les liquidations judiciaires.

3 Conversion du redressement en liquidation judiciaire.

LES PROCÉDURES COLLECTIVES

(en nombre)

TOTAL	OUVERTURE DE PROCÉDURE						Liquidation immédiate	ISSUE		
	Saisine			Sauvegarde	Redressement judiciaire	Après une période d'observation ¹				
	DCP	Assignment	Office			Liquidation postérieure ²		Plan de continuation	Plan de cession	
TOTAL 1996	1 493	939	411	143	-	383	1 110	303	90	32
TOTAL 1997	1 500	981	325	194	-	327	1 173	216	89	31
TOTAL 1998	1 311	847	332	132	-	261	1 050	178	67	23
TOTAL 1999	1 102	722	263	117	-	234	868	171	85	26
TOTAL 2000	998	590	324	84	-	190	808	126	36	20
TOTAL 2001	982	541	386	55	-	208	774	103	48	13
TOTAL 2002	924	559	307	58	-	188	736	131	63	21
TOTAL 2003	949	625	274	50	-	186	763	126	45	23
TOTAL 2004	1 008	579	342	87	-	222	786	125	54	16
TOTAL 2005	1 050	550	359	141	-	250	800	148	57	18
2006										
Septembre	88	59	22	7	0	12	76	7	7	0
Octobre	79	44	35	0	0	6	73	15	7	1
Novembre	83	44	34	2	3	9	71	8	5	0
Décembre	52	20	29	3	0	7	45	7	2	2
Total	302	167	120	12	3	34	265	37	21	3
TOTAL 2006	847	486	309	48	4	145	698	138	44	14
2007										
Janvier	82	58	13	11	0	18	64	12	7	0
Février	97	56	24	17	0	17	80	5	3	0
Mars	77	41	28	8	0	10	67	10	4	1
Avril	74	40	16	16	2	15	57	16	6	0
Total	330	195	81	52	2	60	268	43	20	1
Mai	101	59	40	2	0	16	85	12	9	1
Juin	90	50	30	9	1	19	70	9	3	0
Juillet	89	53	22	14	0	13	76	18	9	2
Août	7	7	0	0	0	2	5	5	0	2
Total	287	169	92	25	1	50	236	44	21	5

Évolution (en %)³

1996	1	-4	8	23	-	34	25	-24	5	28
1997	0	4	-21	36	-	-15	6	-29	-1	-3
1998	-13	-14	2	-32	-	-20	-10	-18	-25	-26
1999	-16	-15	-21	-11	-	-10	-17	-4	27	-13
2000	-9	-18	23	-28	-	-19	-7	-26	-58	-23
2001	-2	-8	19	-35	-	9	-4	-18	33	-35
2002	-6	3	-20	5	-	-10	-5	27	31	62
2003	3	12	-11	-14	-	-1	4	-4	-29	10
2004	6	-7	25	74	-	19	3	-1	20	-30
2005	4	-5	5	62	-	13	2	18	6	13
3e trimestre 2006	-27	-10	-20	-85	-	-66	-16	-38	31	-25
2006	-19	-12	-14	-66	-	-42	-13	-7	-23	-22
1er trimestre 2007	0	3	-39	478	-	-18	4	-16	122	-75
2e trimestre 2007	33	30	61	-7	-	32	34	-12	50	-29

Source : Observatoire consulaire des entreprises en difficultés, Statistique établie à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Créteil.

1 La durée de la période d'observation varie en fonction de l'issue des procédures : elle est en moyenne de 10 mois pour les plans de continuation, de 6 mois pour les plans de cession et plus réduite encore pour les liquidations judiciaires.

2 Conversion du redressement en liquidation judiciaire.

3 Par rapport à la même période de l'année précédente. Pour la sauvegarde, aucune évolution n'a été calculée en raison du très faible nombre de procédures.

STRUCTURE DES PROCÉDURES

(en pourcentage)

TOTAL	OUVERTURE DE PROCÉDURE						Liquidation immédiate	ISSUE		
	Saisine			Sauvegarde	Redressement judiciaire	Après une période d'observation ¹				
	DCP	Assignation	Office			Liquidation postérieure ²		Plan de continuation	Plan de cession	
TOTAL 1996	100,0	62,9	27,5	9,6	-	25,7	74,3	71,3	21,2	7,5
TOTAL 1997	100,0	65,4	21,7	12,9	-	21,8	78,2	64,3	26,5	9,2
TOTAL 1998	100,0	64,6	25,3	10,1	-	19,9	80,1	66,4	25,0	8,6
TOTAL 1999	100,0	65,5	23,9	10,6	-	21,2	78,8	60,6	30,2	9,2
TOTAL 2000	100,0	59,1	32,5	8,4	-	19,0	81,0	69,2	19,8	11,0
TOTAL 2001	100,0	55,1	39,3	5,6	-	21,2	78,8	62,8	29,3	7,9
TOTAL 2002	100,0	60,5	33,2	6,3	-	20,3	79,7	60,9	29,3	9,8
TOTAL 2003	100,0	65,9	28,9	5,2	-	19,6	80,4	64,9	23,2	11,9
TOTAL 2004	100,0	57,4	33,9	8,6	-	22,0	78,0	64,1	27,7	8,2
TOTAL 2005	100,0	52,4	34,2	13,4	-	23,8	76,2	66,4	25,6	8,1
2006										
Septembre	100,0	67,0	25,0	8,0	0,0	13,6	86,4	50,0	50,0	0,0
Octobre	100,0	55,7	44,3	0,0	0,0	7,6	92,4	65,2	30,4	4,4
Novembre	100,0	53,0	41,0	2,4	3,6	10,9	85,5	61,5	38,5	0,0
Décembre	100,0	38,4	55,8	5,8	0,0	13,5	86,5	63,6	18,2	18,2
Total	100,0	55,3	39,7	4,0	1,0	11,3	87,7	60,7	34,4	4,9
TOTAL 2006	100,0	57,4	36,5	5,6	0,5	17,1	82,4	70,4	22,5	7,1
2007										
Janvier	100,0	70,7	15,9	13,4	0,0	22,0	78,0	63,2	36,8	0,0
Février	100,0	57,7	24,8	17,5	0,0	17,5	82,5	62,5	37,5	0,0
Mars	100,0	53,2	36,4	10,4	0,0	13,0	87,0	66,7	26,7	6,6
Avril	100,0	54,1	21,6	21,6	2,7	20,3	77,0	72,7	27,3	0,0
Total	100,0	59,1	24,5	15,8	0,6	18,2	81,2	67,2	31,2	1,6
Mai	100,0	58,4	39,6	2,0	0,0	15,8	84,2	54,5	40,9	4,5
Juin	100,2	55,6	33,3	10,0	1,1	21,1	77,8	75,0	25,0	0,0
Juillet	100,0	59,6	24,7	15,7	0,0	14,6	85,4	62,1	31,0	6,9
Août	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	28,6	71,4	71,4	0,0	28,6
Total	100,0	58,9	32,1	8,7	0,4	17,4	82,2	62,9	30,0	7,1

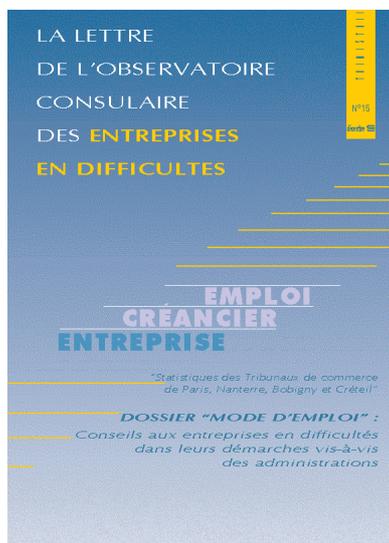
Source : Observatoire consulaire des entreprises en difficultés, Statistique établie à partir des données fournies par le Tribunal de commerce de Créteil.

1 La durée de la période d'observation varie en fonction de l'issue des procédures : elle est en moyenne de 10 mois pour les plans de continuation, de 6 mois pour les plans de cession et plus réduite encore pour les liquidations judiciaires.

2 Conversion du redressement en liquidation judiciaire.

L'OBSERVATOIRE CONSULAIRE DES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉS

Je souhaite m'abonner pour l'année 2008 au prix de 55 euros.



Nom / Raison sociale :

Adresse :

Code postal : [][][][][][]

Ville :

Nom de la personne à contacter :

Tél : [][][][][][][][][][][]

Mail : [.....]

Date : / /

Signature et cachet :

Le règlement de 55 euros pour l'abonnement annuel, sera effectué par

chèque bancaire, postal ou mandat cash à l'ordre de :
Chambre de commerce et d'industrie de Paris

virement sur notre compte bancaire
BANQUE 30056 / GUICHET 00148 / COMPTE 01482592961 / CLE 40 / DOMICILIATION CCF PARIS AG CENTRALE

à réception de la facture

et à adresser à :

Chambre de commerce et d'industrie de Paris
OCED

27 avenue de Friedland - 75382 PARIS CEDEX 08

Tél : 01.55.65.70.19

Fax : 01.55.65.80.34

oced@ccip.fr

Directeur de la Publication : Nicolas JACQUET
Directeur de la Rédaction : Anne OUTIN-ADAM
Rédacteur en Chef : Claudine ALEXANDRE-CASELLI
Maquette et mise en page : Véronique UGHETTO
01 55 65 70 19
oced@ccip.fr

Ce document a été réalisé en collaboration avec l'AFFIC
et les Tribunaux de commerce de Nanterre, Bobigny et Créteil

Reproduction autorisée avec l'accord de la rédaction

CCIP - 27 avenue de Friedland - 75382 Paris Cedex 08

Abonnement

Tarif 2007 : 55 €

Chambre de commerce et d'industrie de Paris
OCED

27 avenue de Friedland - 75382 PARIS CEDEX 08
Tél. 01 55 65 70 19 - Fax 01 55 65 80 34