LA LETTRE DE L'OBSERVATOIRE CONSULAIRE DES ENTREPRISES EN DIFFICULTES

SEMESTRIEL

N° 33
Février 2009

EMPLOI
CRÉANCIER
ENTREPRISE

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

DOSSIER "MODE D'EMPLOI" :
L'affacturage

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
RÉGION PARIS ILE-DE-FRANCE

MAIRIE DE PARIS

affic
ASSOCIATION FRANÇAISE EN FAVEUR DE L'INSTITUTION CONSULAIRE

Chambre de commerce et d'industrie de Paris

En partenariat avec :
Tribunal de Commerce de Nanterre
Tribunal de Commerce de Bobigny
Tribunal de Commerce de Créteil

La Lettre de l'OCED

Numéro 33

Sommaire

Éditorial 5

Jean-Pierre TUVÉE
Directeur de la Banque THÉMIS

Statistiques et Commentaires 9

Paris, Hauts de Seine, Seine-Saint-Denis et Val de Marne
Prévention des difficultés et défaillance d'entreprises, Année 2008

Interview 19

L'Action de l'État en matière de prévention et de traitement des difficultés des entreprises

Jean-Pierre CONRIÉ
Receveur général des finances

Dossier "Mode d'emploi" 25

L'affacturage

Pauline PAILLER
Juriste à la Chambre de commerce et d'industrie

Quelques éléments de bibliographie 33

Le présent numéro de La Lettre de l'OCED aurait dû paraître en décembre dernier. Si nous nous en étions tenus à cette date, nous n'aurions alors publié que pour les huit premiers mois de 2008 les données statistiques relatives aux procédures collectives, ce qui apparaissait nettement insuffisant, compte tenu de la crise actuelle. Les analyses menées se seraient révélées, du fait de la forte dégradation enregistrée d'octobre à décembre, très imparfaites et en conséquence non pertimentes.

Aussi, le parti a-t-il été pris de retarder la publication du n° 33 afin de pouvoir, d'une part, disposer d'une statistique complète et, d'autre part, mettre en perspective, avec suffisamment de recul, les données et leur évolution.

L'ORGANISATION DE L'OBSERVATOIRE CONSULAIRE DES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉS

COMITÉ D'ORIENTATION ET DE PILOTAGE

Président : M. KLING (Chambre de commerce et d'industrie de Paris)

- **CCIP :** M. Kling - M. Scaringella
- **AFFIC :** Mme Petiet
- **Tribunal de commerce de Paris :** M. de Baecque
- **Tribunal de commerce de Nanterre :** M. Drummen
- **Tribunal de commerce de Bobigny :** M. Vedrenne
- **Tribunal de commerce de Créteil :** M. Corpechot
- **Ville de Paris :** Mme Cohen-Solal, suppléant M. Vermeulen
- **Ordre des Experts-Comptables Paris Île-de-France :** M. Lelarge suppléant M. Cuisinier

- **Délégation des Hauts de Seine** — M. Courtière
- **Délégation de Seine-Saint-Denis** — M. Canioni
- **Délégation du Val de Marne** — M. Pinon

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 de l'Ordre des Experts-Comptables Paris Île-de-France
Mme	Karine Berger	Directrice des Etudes d'Euler - Hermès-SFAC
M.	Matthieu Boraud	Directeur commercial et marketing - Eurofactor
Mme	Agnès Bricard	Vice-Présidente du Conseil Supérieur de l'Ordre des experts-comptables
M.	Claude Cazes	Président de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes
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 et conformité à la Banque fédérale des banques populaires
M.	Didier Dalin	Membre du Conseil national des Barreaux
M.	Jean-Yves Demeunynck	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
Mme	Marie-Anne Frison-Roche	Directeur de la Chaire régulation- Directeur de la spécialité "Droit des marchés et de la régulation" du Master de Droit économique de Sciences Po.
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 - Région parisienne
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.	Alain Lienhard	Rédacteur en chef du Recueil Dalloz
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
Mme	Claire Plateau	Chef adjoint du Département des répertoires, des infrastructures et des statistiques des entreprises de l'INSEE
M.	Albert Reins	Président de Chambre honoraire au Tribunal de commerce de Paris, Administrateur des juges consulaires
M.	Olivier Robert-De Massy	Directeur Général Adjoint de l'Association Française des Banques
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	Directeur scientifique à l'ESCP - EAP
M.	...	Directeur Général de la Caisse des dépôts et consignations - Participation

Jean-Pierre Tuvée

Directeur général de la Banque THEMIS

Éditorial

À partir de l'automne 2007, la rapide propagation de la crise financière s'est accompagnée d'un resserrement des conditions de crédit aux entreprises, les plus fragiles d'entre elles ne parvenant plus à faire face. Au fil des mois, la crise de confiance a frappé l'ensemble de la chaîne de la finance se traduisant par un manque de liquidité qui s'est également fait sentir dans les grandes entreprises, principaux donneurs d'ordre des PME.

C'est ainsi qu'au final, l'année 2008 a été marquée par une progression de plus de 10 % des défaillances d'entreprises, avec 55 000 jugements d'ouvertures de sauvegardes, redressements et liquidations judiciaires. Ces défaillances d'entreprises trouvent leur origine essentiellement dans la diminution des carnets de commandes et les retards de paiement de leurs clients, qui provoquent des crises de trésorerie souvent fatales. Le portefeuille clients, qui constitue un actif valorisable, est paradoxalement devenu une source de préoccupation pour nombre d'entreprises.

Parallèlement à la conjugaison de la croissance continue des procédures collectives et à la persistance de la crise économique, le peu de succès rencontré par la procédure de sauvegarde (700 recensées en 2008 sur l'ensemble du territoire), a poussé les Pouvoirs Publics à revoir cette dernière pour en faire un meilleur outil de traitement préventif des difficultés des entreprises.

Ainsi, l'Ordonnance du 18 décembre 2008 portant réforme du droit des entreprises en difficulté, aménage le texte initial afin de rendre cette procédure plus accessible et plus attrac-

tive, notamment par le fait que la notion de cessation des paiements à terme a été supprimée. L'entreprise qui connaît des difficultés sérieuses, mais pas nécessairement fatales, peut désormais accéder à la sauvegarde. Par ailleurs, le chef d'entreprise conserve l'essentiel de ses prérogatives de dirigeant et d'actionnaire, et se trouve ainsi conforté face au tribunal.

Cette réforme risque de réduire le nombre des redressements judiciaires au profit des procédures de sauvegarde mais, en contrepartie, aura pour conséquence d'augmenter l'ensemble des procédures relevant des tribunaux de commerce.

Aussi, serait-il aisé de penser que pour une banque spécialisée dans l'accompagnement des affaires en difficulté, l'année 2009 se présentera sous un jour plutôt favorable au plan du volume d'activité. Il convient néanmoins de nuancer cette idée dans la mesure où un ralentissement économique trop violent constitue un risque certain, la visibilité étant de plus en plus réduite et l'accélération des impayés pouvant entraîner une progression des liquidations judiciaires.

On peut ainsi constater que pour une banque dite «judiciaire», la crise recèle des opportunités évidentes en matière d'activité mais s'accompagne aussi d'une réelle menace au plan de la montée de ses risques.

En résumé, le principal écueil pour une banque "judiciaire" qui intervient essentiellement sous forme de crédits auto-liquidatifs avec des entreprises sous procédures amiables ou collectives, réside dans le fait que plus nous nous enfonçons dans la crise et plus les clients de ses clients peuvent devenir ses clients…

Il nous reste donc à espérer que cette crise soit suffisamment courte pour que les banques spécialisées dans l'accompagnement des affaires en difficulté puissent continuer à financer les entreprises sans trop affaiblir leurs bilans, afin d'être en mesure de continuer à leur apporter leur soutien pour encore longtemps.

Année 2008

La prévention

Les convocations de dirigeants sont, depuis quelques années, aussi nombreuses que les ouvertures de procédures collectives. Néanmoins, on doit noter, de manière étonnante en cette période de tensions économiques importantes, un fort recul de leur nombre (- 17 %) pour la circonscription géographique de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP). Cette diminution provient principalement de celle enregistrée à Paris.

Alors que les mandats ad hoc avaient reculé avec l'entrée en vigueur de la loi de sauvegarde, leur nombre croît de nouveau et retrouve leur niveau d'avant 2006. Cette procédure semble donc, comme lors de la crise de l'immobilier des années 90, avoir retrouvé tout son intérêt. Quant aux conciliations, après leur «explosion» en 2006, elles se stabilisent.

La sauvegarde

Les ouvertures de procédures de sauvegarde (37 au total) ont été multipliées par plus de deux dans la circonscription de la CCIP, elles représentent ainsi 0,5 % des procédures collectives. Cette progression tient au fait qu'au Tribunal de commerce de Créteil, un nombre plus important que prévu de sauvegardes ont été ouvertes.

Les défaillances d'entreprises

Alors que l'on pouvait, au vu des chiffres nationaux, s'attendre à une forte progression des procédures collectives dans le ressort de la CCIP, celles-ci n'augmentent que de 4 %, ce qui s'apparente, dans le contexte actuel, à une stabilisation. La situation ne devrait pas perdurer en 2009, la recession s'annonçant.

Cette augmentation est le reflet de celles constatées à Nanterre (+ 11 %), à Paris (+ 5 %) et à Créteil (+ 4 %). À l'inverse, à Bobigny, les procédures voient leur nombre diminuer (- 4 %).

Deux faits significatifs méritent d'être relevés. D'une part, les déclarations de cessation des paiements (DCP) enregistrent une croissance importante (+ 20 %) alors que les assignations (- 10 %) et les saisines d'office (- 19 %) reculent. D'autre part, en liaison avec la progression des DCP, les redressements judiciaires augmentent de nouveau très sensiblement (+ 17 %).

Synthèse des évolutions - Année 2008

Tribunal de commerce	Ensemble	Paris	Nanterre	Bobigny	Créteil
Procédures collectives	⇗	⇗	⇗	⇘	⇗
Saisine	DCP ⇗ Assignation ⇘ d'office ⇘	DCP ⇗ Assignation ⇘ d'office ⇘	DCP ⇗ Assignation ⇘ d'office ⇗	DCP ⇗ Assignation ⇗ d'office ⇘	DCP ⇨ Assignation ⇗ d'office ⇘
Sauvegarde	⇗	⇗	nd	nd	⇗
Redressement judiciaire	⇗	⇗	⇗	⇗	⇘
Liquidation immédiate	⇨	⇨	⇗	⇘	⇗

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

La prévention
Année 2008

ENSEMBLE DES QUATRE TRIBUNAUX

A. LA CONVOCATION DU DIRIGEANT

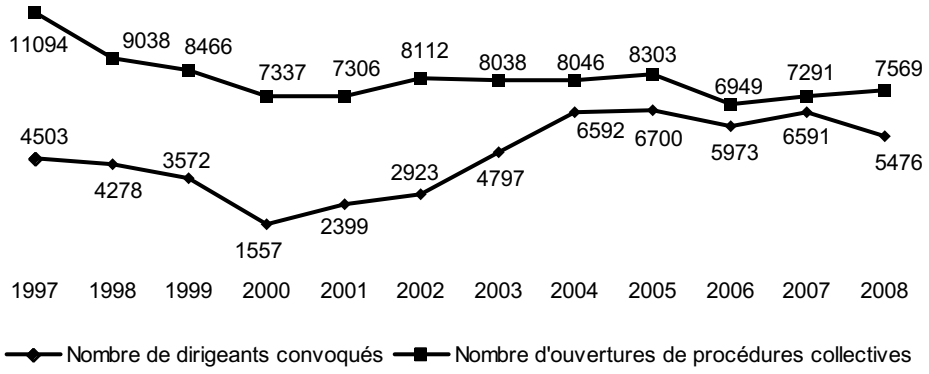
Pour la première fois depuis l'année 2000, le nombre des convocations a diminué (- 17 %) en raison notamment du fort recul observé pour le Tribunal de commerce de Paris (v. infra). Pour paradoxale qu'elle soit, cette situation s'explique sans doute par la brutalité de la crise qui a amené de nombreuses entreprises a déposé leur bilan avant même que les signaux d'alerte aient pu fonctionner.

Cette tendance devrait s'inverser en 2009, avec l'entrée en récession de l'économie française.

Par ailleurs depuis 2004, le nombre des convocations est proche de celui des ouvertures de procédures collectives.

GRAPHIQUE 1

NOMBRE DE DIRIGEANTS CONVOQUÉS DEPUIS 1997



Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par les Tribunaux de commerce de Paris, Nanterre, Bobigny et Créteil.

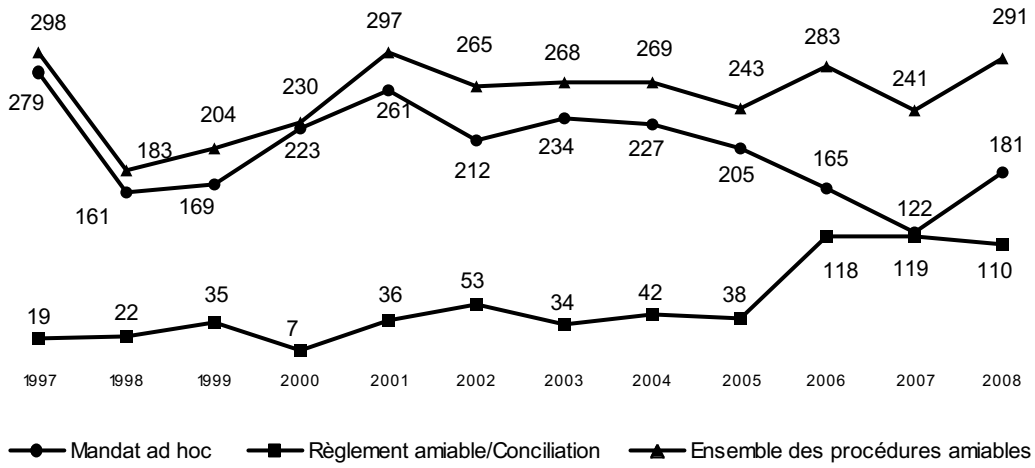
B. LE MANDAT AD HOC ET LA CONCILIATION

Alors que les procédures amiables semblaient avoir atteint un palier en 2007, leur nombre a repris un chemin ascendant en 2008 (+ 21 %). Cette évolution provient de celle des mandats ad hoc (+ 48 %) qui reviennent à leur niveau d'avant 2006. Cette procédure semble avoir retrouvé tout son attrait en cette période de crise.

Quant aux conciliations, leur nombre recule très légèrement. Néanmoins, celui-ci reste proche du stade atteint en 2006.

GRAPHIQUE 2

MANDAT AD HOC, RÈGLEMENT AMIABLE ET CONCILIATION DEPUIS 1997



Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par les Tribunaux de commerce de Paris, Nanterre, Bobigny et Créteil.

AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS

(Se reporter au dossier statistique p. III)

A. LA CONVOCATION DU DIRIGEANT

Le nombre des convocations, qui depuis 2004 est équivalent à celui des ouvertures de procédures collectives, a nettement diminué en 2008 (-24 %). Les dossiers ouverts suivent la même tendance (- 16 %) ; rappelons qu'ils permettent aux magistrats consulaires chargés de la prévention de suivre l'entreprise pendant quelques mois, afin de vérifier que les mesures prises par le dirigeant permettront effectivement de remédier aux difficultés rencontrées par l'entreprise.

B. LE MANDAT AD HOC ET LA CONCILIATION

En 2008, un plus grand nombre de mandataires ad hoc ont été nommés (90), la crise économique n'est sans doute pas étrangère à ce regain d'intérêt. Les conciliations sont, quant à elles, légèrement en retrait (77) ; néanmoins, elles restent encore cinq fois plus fréquentes qu'en 2005. La loi de sauvegarde a donc bien induit un changement de pratique.

Le succès rencontré par les procédures conventionnelles s'explique principalement par leur confidentialité, comme en témoigne la part des accords constatés dans l'ensemble des conciliations (90 % des affaires terminées). Avec les modifications apportées par l'ordonnance n° 2008-1345 du 18 décembre 2008 portant réforme du droit des entreprises en difficulté, cette proportion ne devrait pas se réduire, les différences de régime entre les accords constatés et ceux homologués étant pour l'essentiel gommés.

AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE NANTERRE

A. LA CONVOCATION DU DIRIGEANT

Comme à Paris, le nombre des dirigeants convoqués en 2008 est en recul (- 4 %), mais dans des proportions bien moindres. Là encore, on peut penser que, dès 2009, ce nombre devrait de nouveau augmenter.

On doit également noter que, depuis 2006, les convocations sont près de deux fois plus nombreuses que les ouvertures de procédures collectives.

B. LE MANDAT AD HOC ET LA CONCILIATION

En 2008, 45 mandataires ad hoc et 18 conciliateurs ont été nommés. Les mandats ad hoc ont, comme à Paris, de nouveau atteint leur niveau d'avant 2006 alors que les conciliations se sont stabilisées, certes à un échelon plus élevé qu'auparavant.

De très nombreux emplois ont ainsi pu être préservés, les procédures amiables ayant abouti dans plus de 60 % des cas à un accord.

AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE BOBIGNY

A. LA CONVOCATION DU DIRIGEANT

Depuis la mise en place, en 2007, du nouveau système de détection des difficultés des entreprises, plus de 200 chefs d'entreprises ont pu être convoqués. Bien qu'encore modeste, au regard notamment du nombre des ouvertures de procédures collectives, l'activité de prévention du Tribunal est appelée à se développer.

De manière parallèle, lorsque les critères indiquent qu'une entreprise paraît rencontrer des difficultés, une enquête est diligentée afin d'examiner la situation réelle de celle-ci et ouvrir, si nécessaire par la voie de la saisine d'office, une procédure collective. Cette pratique explique le très grand nombre des saisines faites par le Tribunal.

B. LE MANDAT AD HOC ET LA CONCILIATION

En 2008, 34 mandats ad hoc et 12 conciliations ont été ouverts. Comme à Paris et à Nanterre, les mandats ad hoc retrouvent leur niveau antérieur et les conciliations se stabilisent. Ces évolutions sont, on l'a déjà constaté pour les autres Tribunaux, le reflet d'une modification dans la pratique du recours aux procédures amiables.

AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE CRÉTEIL

A. LA CONVOCATION DU DIRIGEANT

De la même façon qu'à Paris, le nombre des convocations a fortement chuté (- 31 %), passant à 408 chefs d'entreprises convoqués. En 2009, cette situation ne devrait pas durer, en raison de la situation économique.

B. LE MANDAT AD HOC ET LA CONCILIATION

C'est une constante pour ce Tribunal, peu de chefs d'entreprise le sollicitent spontanément pour obtenir l'ouverture d'une procédure amiable : pour 2008, 12 mandats ad hoc et 4 conciliations ont été acceptés. Contrairement aux autres Tribunaux de commerce de la circonscription de la CCIP, il n'y a pas eu, dans le Val de Marne, de changement de pratique en la matière.

Les procédures collectives Année 2008

ENSEMBLE DES QUATRE TRIBUNAUX

Se reporter au dossier statistique p. II

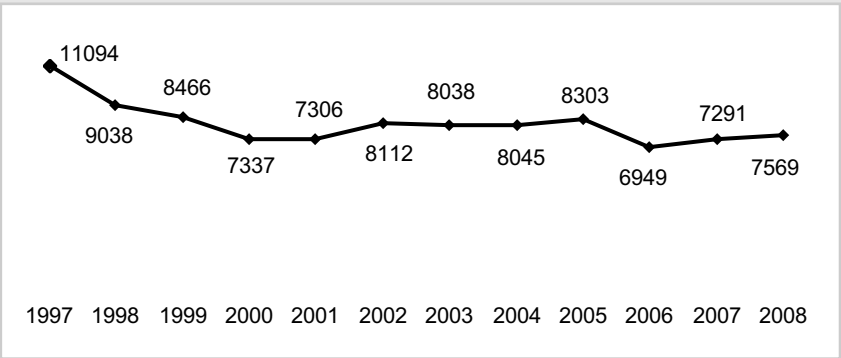
Alors que pour 2008 les procédures collectives enregistrent une progression de 12 % au plan national[1], celles-ci n'augmentent que de 4 % dans le ressort géographique de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP) ce qui, dans le contexte de crise qui touche toute la France, apparaît relativement faible.

Les ouvertures sont ainsi encore inférieures (de 9 %) à celles enregistrées en 2005. Néanmoins, si l'on se réfère à l'évolution constatée pour les quatre derniers mois de l'année (+ 10 %), on peut craindre une nette dégradation en 2009, ce qui aura pour conséquence de porter les procédures collectives à leur niveau de l'année précédant l'entrée en vigueur de la loi de sauvegarde.

Pour tenter d'enrayer la montée de la sinistralité des entreprises et les aider à surmonter leur manque de liquidités, des mesures d'urgence ont été prises par le Gouvernement dès octobre 2008. Elles visent notamment à apporter au système bancaire de plus grandes garanties afin d'inciter les banques à accorder, avec plus de souplesse, les crédits dont peuvent avoir besoin les entreprises. D'autres mesures de soutien à l'économie, plus particulièrement au secteur automobile (constructeurs et équipementiers), viennent également d'être décidées.

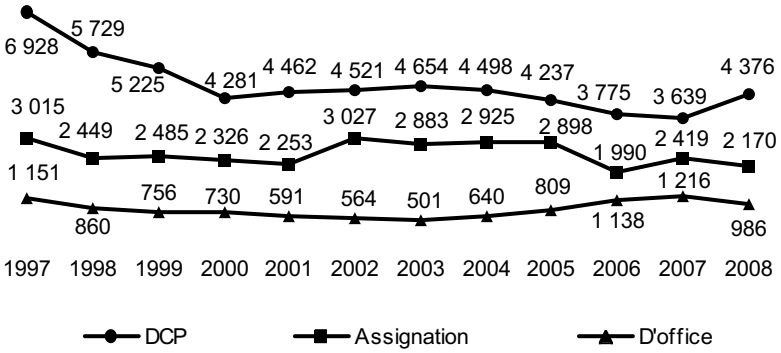
En définitive pour 2008, le taux de défaillance des entreprises installées dans la circonscription géographique de la CCIP, ne varie pas : il se situe, comme en 2007, à 1,3 %.

Graphique 1
LES OUVERTURES DE PROCÉDURES COLLECTIVES DEPUIS 1997



Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par les Tribunaux de commerce de Paris, Nanterre, Bobigny et Créteil (cf. Dossier statistique).

Graphique 2
ÉVOLUTION DES MODES DE SAISINE DEPUIS 1997



Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par les Tribunaux de commerce de Paris, Nanterre, Bobigny et Créteil (Cf. Dossier statistique).

MODE DE SAISINE

Les chefs d'entreprise sont les premiers à ressentir les effets de la crise, comme en témoigne la très forte croissance (+ 20 %) des déclarations de cessation des paiements (DCP).
À l'inverse et contre toute attente, les assignations (- 10 %) et plus encore les saisines d'office (- 19 %) diminuent. Il est vraisemblable qu'en 2009, ces deux modes de saisine repartiront à la hausse.

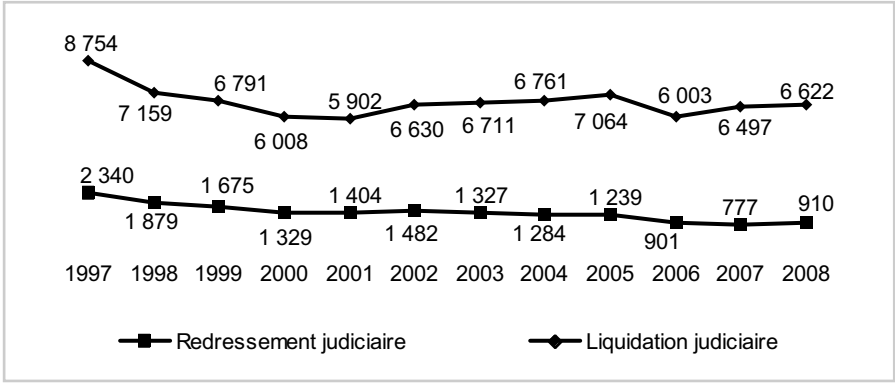
(1) V. notamment : INSEE, Informations rapides, n° 48, 19 février 2009 ; ALTARES, Les défaillances et sauvegardes d'entreprises, Bilan 2008, janvier 2009.

LES PROCÉDURES

Fait rare pour être signalé, les liquidations judiciaires immédiates voient leur nombre se stabiliser (+ 2 %), très certainement en raison des évolutions opposées des DCP, d'une part, et des assignations et saisines d'office, d'autre part.

Après la diminution de leur nombre en 2006 et 2007, les redressements judiciaires connaissent un rythme de croissance (+ 17 %) quatre fois supérieur à celui de l'ensemble des procédures. Il s'agit là des premiers effets de la crise sur le tissu des entreprises moyennes.

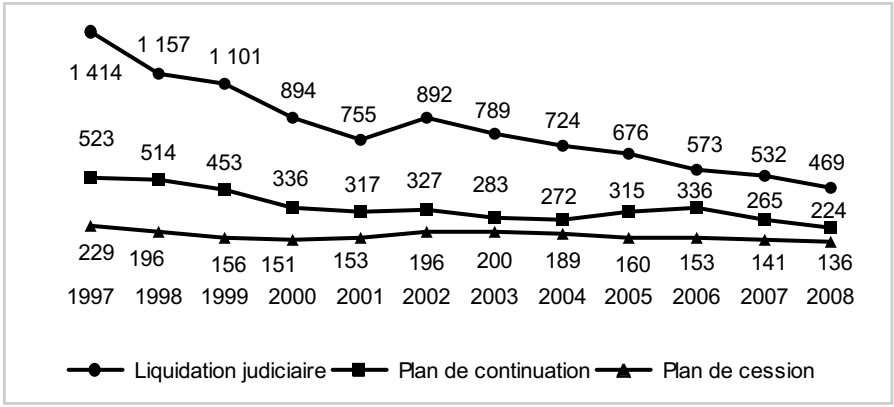
Graphique 3
ÉVOLUTION DU NOMBRE DES PROCÉDURES COLLECTIVES DEPUIS 1997



Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par les Tribunaux de commerce de Paris, Nanterre, Bobigny et Créteil (Cf. Dossier statistique).

Quant aux procédures de sauvegarde, les ouvertures sont deux fois plus nombreuses en 2008 (37 au total) qu'en 2007 (17 au total). Les sauvegardes représentent ainsi 0,5 % des procédures collectives ; ce taux est toujours deux fois plus faible que la proportion nationale (1,2 %).

Graphique 4
ISSUE DE LA PROCÉDURE APRÈS UNE PÉRIODE D'OBSERVATION DEPUIS 1997



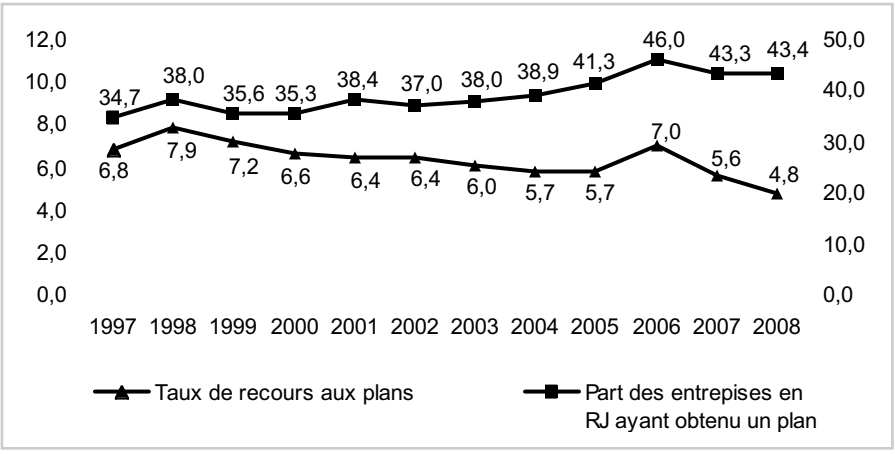
Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par les Tribunaux de commerce de Paris, Nanterre, Bobigny et Créteil (Cf. Dossier statistique).

ISSUE DES PROCÉDURES

Le nombre des plans continue à reculer (- 11 %), suivant avec retard la baisse des ouvertures de redressements judiciaires de 2006 et 2007 ; c'est le chiffre le plus faible constaté depuis 1994.

Pour la deuxième année consécutive, le taux de recours aux plans recule. Il s'établit à 4,8 %, niveau nettement inférieur à la moyenne de la période 1995-2008 (6,4 %).

Graphique 5
TAUX DE REDRESSEMENT DEPUIS 1997



Source : OCED, Graphique établi à partir des données fournies par les Tribunaux de commerce de Paris, Nanterre, Bobigny et Créteil (Cf. Dossier statistique).

AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS

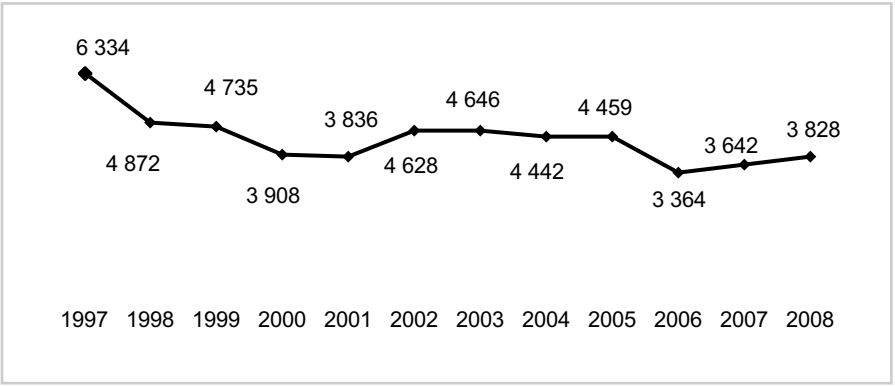
Se reporter au Dossier statistique p. IV et V

Alors que de janvier à août 2008, les procédures collectives ont diminué (- 5 %), leur nombre a enregistré une très forte croissance sur les quatre derniers mois de l'année (+ 21 %). Au final, celles-ci ont progressé de 5 %. Néanmoins, le nombre des ouvertures reste inférieur – de 14 % - à celui enregistré en 2005.

Ces résultats précédents pourraient laisser supposer que les entreprises parisiennes n'ont pas encore été trop malmenées par la crise. Or, les données relatives tant aux passifs qu'aux emplois démontrent qu'il n'en est rien. En effet, d'une part, les passifs enregistrent à l'ouverture une dégradation importante - leur montant étant multiplié par plus de deux -, d'autre part, plus de 10 000 salariés ont été touchés, soit une progression de 41 %.

Suivant le mouvement, le taux de défaillance augmente très légèrement pour s'établir à 1,1 %.

Graphique 1
LES OUVERTURES DE PROCÉDURES COLLECTIVES DEPUIS 1997



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

MODE DE SAISINE

Les DCP sont en forte hausse (+ 25 %). À l'inverse, et par un renversement de situation, les assignations (- 19 %) comme les saisines d'office (- 26 %) enregistrent une diminution de même ampleur. Ce sont donc les entrepreneurs qui semblent réagir les premiers aux effets de la crise.

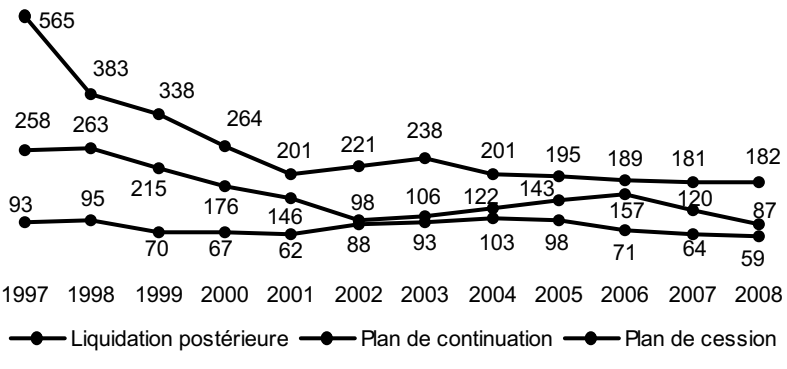
En 2009, les assignations devraient enregistrer une forte progression, les demandes d'ouvertures liées à ce mode de saisine ayant été, sur le dernier quadrimestre, nettement plus fréquentes (+ 55 %) que lors de la même période de 2007.

LES PROCÉDURES

On doit noter, ici aussi, la stabilisation des liquidations judiciaires immédiates (+ 2 %). Il en va différemment pour les redressements judiciaires (+ 33 %) dont le nombre «explose» alors que la tendance depuis 2006 était au recul. C'est un signe inquiétant de la montée de la sinistralité des entreprises moyennes.

Les sauvegardes sont légèrement plus nombreuses : 17 ont été ouvertes, représentant 0,4 % des procédures collectives. La crise économique n'est évidemment pas étrangère à cette évolution. Dans les mois à venir, cette procédure préventive devrait enregistrer une nette recrudescence, de nombreuses entreprises moyennes ou grandes apparaissant particulièrement affectées par les tensions économiques actuelles, notamment dans les secteurs industriels (cas des équipementiers automobiles).

Graphique 2
LES PROCÉDURES SELON LA SAISINE DEPUIS 1997



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

ISSUE DES PROCÉDURES

Le nombre des plans de redressement et de cession n'ont jamais été aussi peu nombreux (146 en 2008 au lieu de 184 en 2007), suivant en cela le mouvement observé pour les redressements judiciaires en 2006 et 2007. Cette tendance ne devrait pas se poursuivre.

Par ailleurs, fait très encourageant, les procédures de sauvegarde se terminent fréquemment par l'adoption d'un plan.

Comme en 2007, le taux de recours aux plans diminue pour se situer à 3,3 %, taux particulièrement réduit, celui-ci ne s'étant situé qu'exceptionnellement sous la barre des 5 % depuis 1995. De plus, c'est, pour 2008, le taux le plus bas de la circonscription de la CCIP.

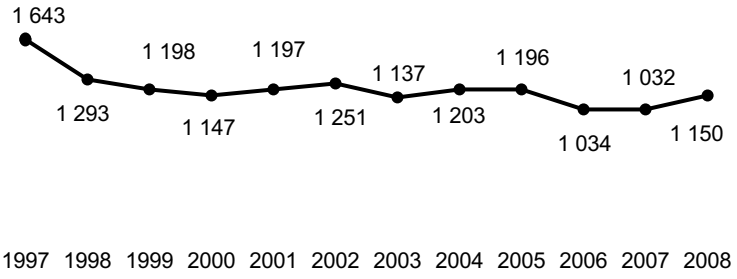
AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE NANTERRE

Se reporter au Dossier statistique p. VI et VII

Prolongeant le mouvement amorcé aux deuxième et troisième quadrimestres 2007, les ouvertures de procédures collectives augmentent (+ 11 %) dans une proportion voisine de celle constatée au plan national. Néanmoins, comme à Paris, le nombre des ouvertures est toujours inférieur – de 4 % – à celui atteint en 2005.

Au final, le taux de défaillance pour 2008 est légèrement supérieur à celui de 2007, il se situe à 1,2 %. C'est, avec celui de Paris, le taux le plus faible de la circonscription de la CCIP.

Graphique 1
LES OUVERTURES DE PROCÉDURES COLLECTIVES DEPUIS 1997



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

MODE DE SAISINE

La stabilité du nombre des affaires nouvelles * est le résultat conjugué, d'une part, de la forte progression des DCP (+ 15 %) et, d'autre part, de la diminution tout aussi importante des assignations (- 15 %).

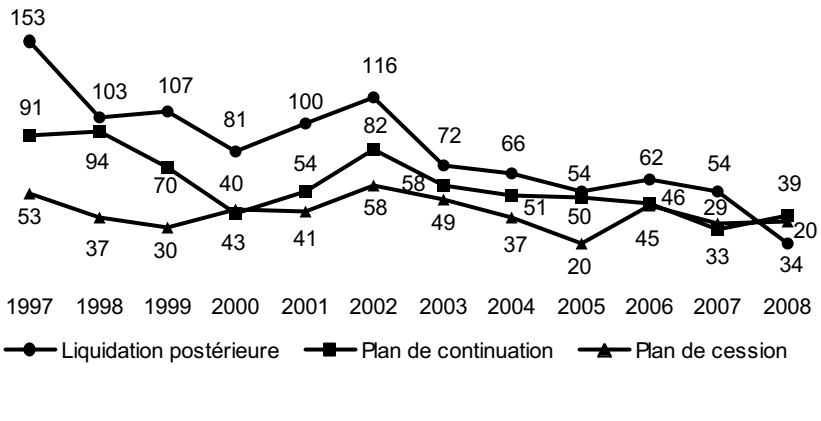
Ce dernier constat indique sans doute que les créances fiscales et sociales des entreprises installées dans les Hauts de Seine n'ont pas encore eu tendance à trop peser sur leur trésorerie. Avec la récession annoncée pour 2009, cette situation ne devrait pas se poursuivre.

LES PROCÉDURES

Si les liquidations judiciaires augmentent à un rythme très légèrement inférieur à celui de l'ensemble des procédures (+ 8 %), les redressements judiciaires voient leur nombre progresser quatre fois plus vite (+ 38 %). Cette évolution qui doit, bien évidemment, être reliée à celle des DCP, marque là encore la montée des procédures touchant des entreprises moyennes ou importantes.

Les ouvertures de sauvegarde, quant à elles, sont rares dans le ressort du Tribunal : 4 au total. Depuis l'entrée en vigueur de la loi de 2005, leur part dans l'ensemble des procédures collectives s'est réduite, passant de 1,1 % en 2006 à 0,3 % en 2007 et 2008. Mais on peut supposer que, dans les mois à venir, un plus grand nombre d'entreprises devrait se tourner vers cette procédure pour tenter de résoudre leurs difficultés.

Graphique 2
ISSUE DE LA PROCÉDURE APRÈS UNE PÉRIODE D'OBSERVATION DEPUIS 1997



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

ISSUE DES PROCÉDURES

En 2008, les plans de redressement ont été plus fréquents alors que le nombre des plans de cession est resté stable.

Au total, en raison des évolutions respectives des ouvertures de procédures et du nombre de plans, le taux de redressement est légèrement supérieur à celui enregistré en 2007 (6,4 %).

Depuis le 1er janvier 2006, 3 plans de sauvegarde ont finalement été adoptés, ce qui représente un taux de sauvegarde de 17 %, plus du double du taux précédent.

* 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.

AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE BOBIGNY

Se reporter au Dossier statistique p. VIII et IX

À l'inverse de la situation constatée tant à Paris qu'à Nanterre, le nombre des procédures collectives recule dans le ressort du Tribunal (- 4 %). Cette diminution, en rupture avec la progression enregistrée depuis 2004, est le résultat de deux mouvements contraires : une très forte croissance au premier quadrimestre suivie d'une diminution aux deuxième et troisième quadrimestres.

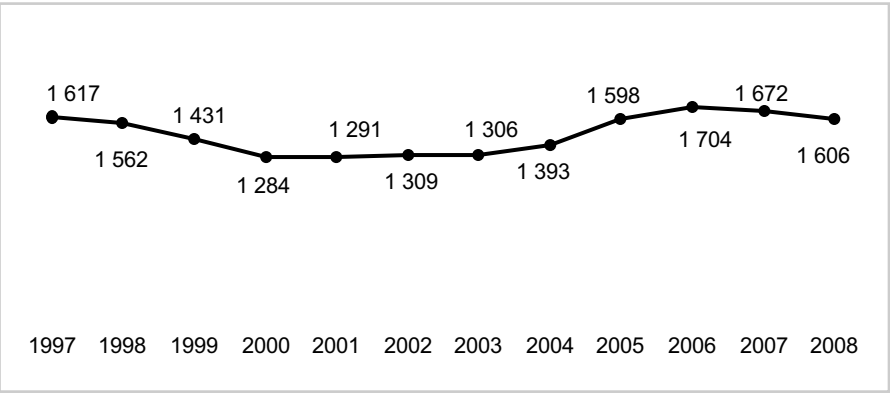
Cette évolution suscite l'interrogation, car on ne peut raisonnablement croire que, de manière miraculeuse, les entreprises de Seine-Saint-Denis seraient protégées des effets de la crise !

Le taux de défaillance (2,2 %) des entreprises installées en Seine-Saint-Denis est, lui aussi, en recul. De manière récurrente, c'est le taux le plus élevé de la circonscription de la CCIP, plus du double de ceux constatés à Paris ou à Nanterre.

MODE DE SAISINE

Les DCP (+ 26 %) ont fortement augmenté, signe que les entreprises ne sont pas épargnées par la crise. Les assignations progressent également mais à un rythme trois fois plus faible (+ 9 %). Quant aux saisines d'office, celles-ci reculent pour la première fois depuis 2003. Au total, le nombre des affaires nouvelles* portées devant le Tribunal est stable (- 1 %). En sera-t-il de même des prochaines ouvertures de procédures ?

Graphique 1
LES OUVERTURES DE PROCÉDURES COLLECTIVES DEPUIS 1997



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

Fait caractéristique, depuis 2006 les saisines d'office constituent la moitié des affaires nouvelles alors qu'aurapavant, elles n'en représentaient guère plus de 15 %. Il s'agit bien là d'une volonté forte du Tribunal « d'assainir » le tissu des entreprises.

LES PROCÉDURES

Tout comme l'ensemble des procédures, le nombre des liquidations judiciaires diminue (- 7 %). Un tel recul n'avait pas été constaté depuis 2002, année qui marquait la fin de la période de reflux des défaillances dans le ressort du Tribunal.

Avec l'entrée en vigueur de la loi de sauvegarde, le nombre des procédures de redressement judiciaire avait été réduit de moitié ; celles-ci sont de nouveau en augmentation (+ 14 %), ce qui doit être relié à l'évolution des DCP.

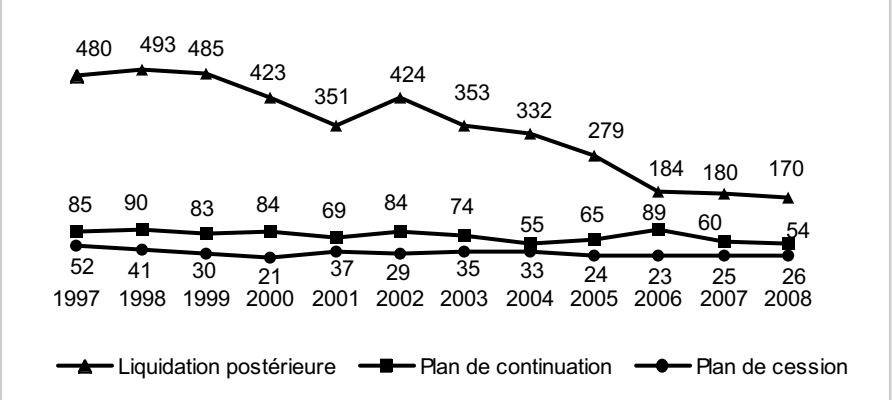
Les procédures de sauvegarde sont toujours aussi rares : depuis l'entrée en vigueur de la loi au 1er janvier 2006, 7 procédures seulement ont été ouvertes, représentant un peu plus de 0,1 % des procédures collectives – proportion la plus faible de la circonscription de la CCIP.

ISSUE DES PROCÉDURES

Comme précédemment, les plans de redressement ou de cession n'ont jamais été aussi peu nombreux. Ils enregistrent avec décalage (de 6 à 12 mois en moyenne selon le type de plan) le fort recul des redressements judiciaires de 2006 et 2007.

Le taux de recours aux plans s'établit à près de 5 %, taux le plus bas enregistré par le Tribunal depuis 1995.

Graphique 2
LES PROCÉDURES SELON LA SAISINE DEPUIS 1997



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

* 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.

AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE CRÉTEIL

Se reporter au Dossier statistique p. X et XI

Dans le ressort du Tribunal, les ouvertures de procédures augmentent dans les mêmes proportions que celles constatées pour l'ensemble de la circonscription de la CCIP (+ 4 %). Cette augmentation apparaît, faut-il encore le souligner, relativement faible, compte tenu du contexte de crise dans lequel évoluent les entreprises. Par ailleurs, fait positif, le nombre des ouvertures reste inférieur – de 14 % - à celui enregistré en 2005.

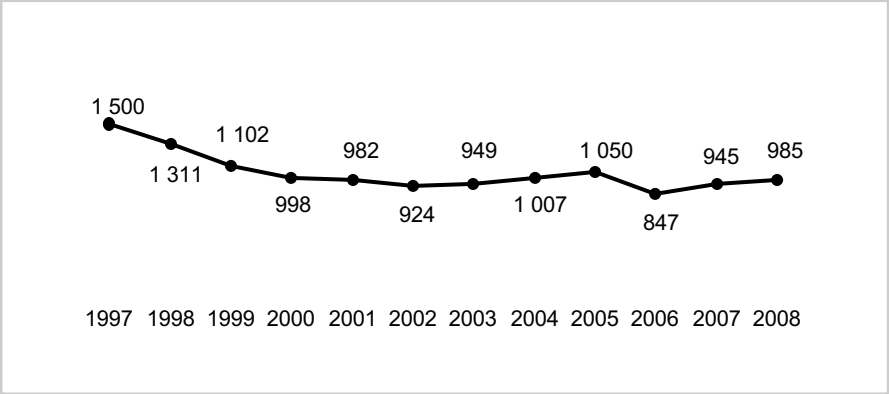
Suivant le mouvement, le taux de défaillance des entreprises du ressort du Tribunal augmente, pour s'établir à 1,6 % en 2008, taux intermédiaire entre ceux de Paris ou Nanterre et celui de Bobigny.

MODE DE SAISINE

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

Ainsi, le nombre des DCP est stable (+ 1 %) sur l'ensemble de la période alors que le nombre des saisines d'office recule fortement (- 28 %) et celui des assignations augmente (+ 18 %). Il semblerait donc que les entreprises du Val de Marne doivent d'abord faire face à leurs créances fiscales et sociales. On peut craindre que cette situation n'aille en s'amplifiant.

Graphique 1
LES OUVERTURES DE PROCÉDURES COLLECTIVES DEPUIS 1997



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

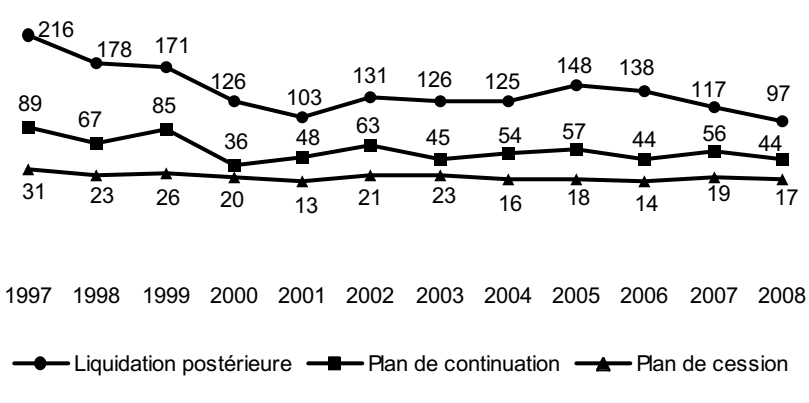
LES PROCÉDURES

Le Tribunal de commerce de Créteil se distingue nettement des autres Tribunaux de commerce de la circonscription de la CCIP à divers titres.

En premier lieu, le nombre des liquidations immédiates augmente deux fois plus vite (+ 8 %) que l'ensemble des procédures. Il semblerait donc que pour ce Tribunal, la situation des entreprises défaillantes se révèle bien trop dégradée pour espérer un maintien de l'activité. Quant aux redressements judiciaires, leur nombre diminue (- 18 %) de manière très significative.

En second lieu, alors que les chefs d'entreprises ne sollicitent que fort peu le Tribunal pour l'ouverture d'une procédure amiable (v. *supra*), celui-ci a ouvert presqu'autant de procédures de sauvegarde qu'à Paris : 14 au total. Depuis le 1er janvier 2006, 21 procédures ont donc été ouvertes, représentant 0,7 % des procédures collectives, soit la proportion la plus élevée du ressort de la CCIP.

Graphique 2
LES PROCÉDURES SELON LA SAISINE DEPUIS 1997



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

ISSUE DES PROCÉDURES

Les plans arrêtés en 2008 (61 au total) sont moins nombreux que ceux acceptés en 2007 (75), ce qui s'explique, là encore, par la diminution du nombre des redressements judiciaires en 2006 et 2007.

Au final, le taux de recours aux plans s'établit à 6,2 %, niveau proche du plancher pour le Tribunal.

L'action de l'État en matière de prévention et de traitement des difficultés des entreprises

Jean-Pierre CONRIÉ

Receveur général des finances

Dès le milieu des années 60, alors que l'économie française se trouvait encore en période de croissance soutenue (les 30 glorieuses), les entreprises retardataires dans le paiement de leurs cotisations sociales et de leurs impôts pouvaient déjà saisir une commission afin de régler leurs difficultés. Néanmoins, la puissance publique ne s'était pas encore réellement préoccupée des entreprises confrontées à des difficultés susceptibles de remettre en cause leur pérennité.

À partir du début des années 70, après le premier choc pétrolier et face à l'ampleur des restructurations industrielles qui s'imposaient, il est apparu indispensable de mettre en place, tant au plan national, régional ou départemental, des structures ad hoc chargées, tout d'abord, de coordonner l'action publique et, ensuite, de jouer un rôle de médiation entre l'entreprise et ses partenaires. Enfin, a vu le jour une prévention des difficultés pouvant toucher des entreprises dont l'arrêt de l'activité serait préjudiciable au tissu économique, local ou national, notamment en termes d'emplois.

Ces dispositifs, nés au fil du temps, s'inscrivent dans une démarche générale dans laquelle l'État ne saurait se substituer aux responsabilités des entreprises elles-mêmes et de leurs partenaires. Il ne s'agit en aucun cas de soutenir des entreprises et des secteurs moribonds, mais d'apporter un soutien à des entreprises qui, bien que rencontrant des difficultés conjoncturelles importantes, présentent des perspectives réelles de redressement. Cette aide des pouvoirs publics ne doit ni empêcher les restructurations industrielles indispensables, notamment au niveau macro-économique, ni fausser le jeu de la concurrence.

Quelles sont les différentes structures mises en place par l'État pour aider les entreprises en difficulté ?

Actuellement, trois types de structures[1] peuvent venir en aide aux entreprises qui rencontrent des difficultés : le premier au plan national, est le Comité interministériel de restructuration industrielle (CIRI), et les deux autres, au plan départemental, sont, d'une part, le Comité départemental d'examen des problèmes de financement des entreprises (CODEFI), déclinaison du CIRI dans chaque département, et, d'autre part, la Commission des chefs des services financiers (CCSF)[2].

Avant de présenter l'ensemble du dispositif actuellement opérationnel, peuvent être relevées les règles d'éligibilité des entreprises et de fonctionnement communes aux structures d'intervention ad hoc. Tout d'abord, condition incontournable, les entreprises qui déposent un dossier, doivent être à jour du paiement de la part salariale de leurs cotisations sociales. Ensuite, les décisions prises par chacune des structures le sont, sauf exception, de manière collégiale. Enfin, autre particularité, mais non des moindres, les procédures sont totalement confidentielles et gratuites.

✓ Le CIRI

Le Comité interministériel de restructuration industrielle, structure nationale chargée de coordonner les actions publiques en matière d'aide aux entreprises en difficulté, a été créé en 1982[3]. Il s'est substitué au Comité interministériel pour l'aménagement des structures industrielles (CIASI)[4]. Placé auprès du Premier Ministre, il rassemble l'ensemble des administrations compétentes en la matière (v. dans encadré la liste de ses membres). Le secrétariat général est assuré par la direction générale du Trésor et de la politique économique.

Quelles sont les missions de ces différentes structures ?

La mission assignée au CIRI consiste, d'une part, à établir un diagnostic de la situation de l'entreprise, d'autre part, à susciter des partenaires de celle-ci - en particulier de la profession bancaire - «l'élaboration et la mise en oeuvre des mesures sociales et financières visant à assurer le redressement [de l'entreprise], le maintien d'emplois durables et leur contribution au développement économique où, à défaut, provoquer la mise au point de mesures de reconversion»[5].

Les dossiers examinés ont trait à des entreprises en difficulté de plus de 400 salariés ou à des entreprises qui, bien qu'en dessous de ce seuil, présentent des enjeux économiques importants. Le chef d'entreprise ou son conseil peuvent saisir directement le Comité ; il en est de même des créanciers fiscaux ou sociaux, s'ils considèrent que le recours à cette structure interministérielle constitue pour l'entreprise le meilleur mode opératoire pour sortir de la crise.

Pour établir son diagnostic, le Comité reçoit le chef d'entreprise et/ou son conseil pour qu'ils exposent les difficultés rencontrées par l'entreprise. Si la situation l'exige, le CIRI peut faire réaliser un audit par un cabinet sélectionné

LISTE DES MEMBRES DU CIRI

- Directeur général du Trésor et de la politique économique
- Directeur du Budget
- Directeur général des Entreprises
- Directeur général de la Concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes
- Directeur général de la Comptabilité publique
- Directeur général des Impôts
- Directeur de la Sécurité sociale
- Délégué général à l'Emploi et à la formation professionnelle
- Délégué interministériel à l'Aménagement et à la compétitivité des territoires
- Délégué général pour l'Armement
- Directeur des Affaires économiques et internationales au ministère chargé de l'Équipement
- Directeur général des Politiques économique, européenne et internationale au ministère chargé de l'Agriculture
- Secrétaire général de la Banque de France
- Directeur des Affaires civiles et du Sceau

(1) En 2005, le Comité régional de restructuration industrielle (CORRI), qui intervenait au plan régional, a été supprimé.
(2) Également appelée CODECHEF.
(3) V. Arrêté du 6 juillet 1982, Création d'un Comité interministériel de restructuration industrielle.
(4) V. Arrêté du 28 novembre 1974.
(5) V. art. 2 de l'arrêté du 6 juillet 1982.

à cet effet. Le coût de l'audit sera pris en charge par l'État. Enfin, de manière parallèle, les banques de l'entreprise sont consultées. Une fois toutes les informations réunies et le diagnostic établi, le CIRI aide à trouver des solutions financières ou juridiques pour pérenniser l'entreprise. Ce soutien peut prendre la forme d'un tour de table bancaire avec, le cas échéant, en levier, un prêt du Fonds de développement économique et social (FDES).

Par ailleurs, s'il existe des dettes fiscales et sociales, le CIRI renvoie l'entreprise vers la Commission des chefs des services financiers (CCSF) du département du siège ou du principal établissement de l'entreprise afin qu'un moratoire soit établi. Le CIRI peut aussi, lorsque la cessation des paiements est avérée, orienter l'entreprise vers le tribunal de commerce.

✓ Le CODEFI

Tout comme le CIRI, le Comité départemental d'examen des problèmes de financement des entreprises a une vocation interministérielle. Il est présidé par le préfet, représentant de l'État dans le département, et c'est le trésorier payeur général qui en assure le secrétariat. Sont membres de ce comité les représentants au niveau local des finances, de l'emploi et des principaux ministères, autrement dit des représentants des services déconcentrés de l'État.

Compétents pour des entreprises en dessous du seuil de 400 salariés, les missions et les moyens attribués à ce comité ont été renforcés en 2005[6]. Il s'agit de l'accueil et de l'orientation des entreprises, de la détection des difficultés des entreprises et de leur traitement. Pour cette dernière mission, les CODEFI disposent des mêmes outils que ceux utilisés par le CIRI : diagnostic des difficultés en recourant ou non à un audit, éventuel tour de table bancaire avec, en levier, des prêts FDES, orientation vers les opérateurs traditionnels que sont le tribunal de commerce en cas de cessation des paiements, la CCSF s'il y a pluralité de créanciers publics (fiscaux et sociaux) ou le créancier public, seul concerné.

✓ La CCSF

Dès 1963, une Commission des chefs des services financiers a été mise en place dans chaque département[7]. Cette Commission, présidée par le trésorier payeur général, réunit les représentants des services fiscaux, de l'URSSAF ou de la mutualité sociale agricole et, le cas échéant, des Douanes ou de caisses de retraites pour les professions libérales.

Elle peut accorder des moratoires pour des dettes fiscales et sociales aux entreprises qui en font la demande. Si les propositions d'échelonnement sont acceptées par chacun des créanciers, l'entreprise n'aura plus qu'un seul interlocuteur – la CCSF – pendant toute la durée du moratoire à qui elle versera le montant des échéances. Ces dernières seront réparties entre les créanciers soit au marc l'euro soit en fonction d'un accord spécifique. À l'issue du plan, le secrétariat de la Commission renvoie le débiteur vers chaque créancier en vue d'une éventuelle remise de pénalités ; bien que n'étant pas automatiques, de telles remises sont fréquemment consenties.

La Commission prend ses décisions avec un grand pragmatisme, en s'attachant au dossier[8] et aux informations fournies par le demandeur. La durée des moratoires, qui ne peut excéder 36 mois, ou les garanties demandées au débiteur seront fonction de l'implication du dirigeant, de la situation de l'entreprise, des efforts que les banques sont prêtes à consentir ainsi que des causes de difficulté. Les décisions prises par la CCSF lient l'ensemble des créanciers publics ; les poursuites sont généralement suspendues le temps du moratoire ; elles ne reprendront que si celui-ci échoue.

Quelles ont été les répercutions de l'application de la loi de sauvegarde (du 26/07/2005) sur le fonctionnement des CCSF ? *

Avec la loi de sauvegarde, les créanciers publics ont pu, sous certaines conditions, accorder aux débiteurs des remises en principal et sur les majorations de retard. Le montant de ces remises ne doit pas excéder trois fois celui des remises des dettes privées. Par ailleurs, le taux de remise accordé par chaque créancier ne doit pas être supérieur au taux moyen pondéré des remises de dettes privées[9].

Pour tenir compte de ces dispositions, la CCSF a modifié une partie de son mode opératoire[10]. Quand

(6) V. Circulaire du 26 novembre 2004 relative à l'action de l'État dans la prévention et le traitement des difficultés des entreprises.
(7) V. Décret n° 63-1191 du 2 décembre 1963, instituant dans chaque département une commission des chefs des services financiers et des représentants des organismes de sécurité sociale pour l'examen de la situation des débiteurs retardataires.
(8) Le dossier que doit fournir le débiteur comprend : un exposé sur l'origine des difficultés, le détail de l'endettement fiscal ou social, les mesures de redressement envisagées, les prévisions de trésorerie à 6 ou 12 mois, les propositions de règlement et de garantie, les derniers bilans, l'attestation de l'URSSAF certifiant le paiement intégral de la part salariale des cotisations sociales.
(9) V. art. 7 du décret n° 2007-153 du 5 février 2007 pris en application de l'article L. 626-6 du Code de commerce.
(10) V. Décret n° 2007-686 du 4 mai 2007, instituant dans chaque département une commission des chefs des services financiers et des représentants des organismes de sécurité sociale et de l'assurance chômage (CCSF) pour l'examen de la situation des débiteurs retardataires.

** Cet entretien a été réalisé avant l'entrée en vigueur - le 15 février 2009 - de l'Ordonnance du 18 décembre 2008. Il n'a donc pas pu prendre en compte les modifications apportées par celle-ci.*

une entreprise demande au trésorier payeur général, dont elle dépend, des remises au titre de la loi de sauvegarde, celles-ci sont déterminées préalablement. On doit rappeler qu'en dehors des procédures collectives, aucune remise en principal n'est possible et les demandes de remise des pénalités de retard ne sont examinées qu'à la fin du moratoire, par chacun des créanciers concernés.

Pour aider les entreprises touchées de plein fouet par la crise financière, des mesures spécifiques ont été prises. Quel est leur impact pour la CCSF ?

➢ Afin d'aider les entreprises confrontées à la crise, le Gouvernement a conçu un dispositif accéléré de saisie et de fonctionnement de la CCSF

Tout d'abord, le retrait du dossier de demande de plan CCSF a été facilité. Les entreprises peuvent désormais retirer ce dossier auprès de tous les opérateurs publics ou para-publics désignés. Par exemple, si une entreprise a une dette fiscale ou sociale, son dirigeant peut se rendre au guichet du Trésor public ou à celui de l'URSSAF pour retirer un dossier, dans lequel il trouvera les coordonnées du trésorier payeur général compétent (adresse postale, courriel, téléphone, fax) ainsi qu'une notice précisant les documents[11] à fournir et les délais à respecter.

Ensuite, le temps d'instruction a été réduit : la commission prend sa décision dans le mois du dépôt de la demande[12]. Il est notamment vérifié que les difficultés sont bien liées à la crise du crédit (dans le système normal, l'instruction d'un dossier peut durer de un à trois mois.) De plus, en raison de l'accélération du dispositif, la CCSF de Paris a pris la décision de demander systématiquement aux créanciers fiscaux et sociaux de suspendre leurs poursuites, entre le moment où le dossier est considéré comme éligible et celui où il est examiné par la commission, afin de ne pas pénaliser l'entreprise.

Enfin, considérant que pour les entreprises éligibles, les retards de paiement trouvent leur origine dans la crise du crédit, une remise d'office des pénalités est accordée, à la condition de respecter l'échéancier. Cette nouvelle règle s'applique qu'il y ait ou non pluralité de créanciers publics en raison d'un principe d'équité. Le Trésorier payeur général doit s'assurer, à la demande du Ministre du Budget, que ce principe est bien respecté.

➢ D'autres innovations ont vu le jour

En premier lieu, des «parrains PME» sont placés auprès des DRIRE. Ils disposent de dossiers CCSF simplifiés. Lorsqu'ils reçoivent une entreprise, ils peuvent si la situation l'exige, l'orienter vers la commission compétente. Au-delà de cet aspect, ces acteurs vont épauler l'entreprise pour l'ensemble de ses préoccupations (de production, de recherche, de financement, d'ordre social, etc.). Ils feront un diagnostic global sur le fonctionnement de l'entreprise.

En second lieu, le gouvernement a nommé, fin octobre 2008, un Médiateur du crédit – René RICOL. Lorsqu'une entreprise se voit refuser, par sa banque, de nouveaux concours ou remettre en cause ceux existant, elle peut s'adresser au Médiateur, plus précisément à ses correspondants locaux, – les directeurs départementaux de la Banque de France – en vue d'obtenir une médiation. Bien que le rôle de ces correspondants se concentre sur les aspects bancaires, ceux-ci disposent également des dossiers CCSF simplifiés à remettre aux entreprises si nécessaire (les entreprises confrontées à des problèmes de crédit, connaissent tout aussi fréquemment des retards dans le paiement de leurs cotisations sociales ou de leurs impôts et taxes).

Depuis la mise en place du dispositif – début novembre 2008 –, un représentant du Préfet, le directeur départemental de la Banque de France et le trésorier payeur général qui préside la CCSF, se retrouvent, une fois par semaine, au sein d'une cellule de suivi. Ces rencontres permettent des échanges d'informations, en respectant les règles de confidentialité car on ne doit pas oublier que la Banque de France note les entreprises.

Cette manière de procéder permet, à chacune des parties (créanciers bancaires et créanciers publics) de se déterminer en connaissance de cause. Par ailleurs, un point est fait mensuellement par le préfet de département sur l'activité de ces cellules départementales du crédit.

Passer par l'interface du directeur de la Banque de France ou du parrain PME (un ingénieur des Mines en Île-de-France) permet de faire disparaître une partie des craintes qu'éprouvent les chefs d'entreprises vis-à-vis des instances publiques. Ils ont donc un rôle important en amont, bien que les dettes fiscales et/ou sociales ne soient pas leur préoccupation principale.

(11) Outre les documents listés précédemment, les entreprises doivent fournir toute indication permettant de situer le point de départ de leur retard dans le paiement des taxes et cotisations.
(12) À Paris, l'examen des dossiers se fait systématiquement en fin de mois.

Quelques données chiffrées pour situer l'importance de l'action de ces diverses structures

✓ Le CIRI

En 2007[13], le CIRI s'est formellement saisi d'une quinzaine de nouveaux dossiers, soit, en termes d'effectifs, 23 500 salariés. La grande majorité des entreprises concernées ont d'ores et déjà trouvé une solution à leurs difficultés, celle-ci ayant parfois impliqué l'ouverture d'une procédure collective. Si on y ajoute les dossiers ouverts antérieurement qui nécessitent un traitement de longue haleine, ce sont 44 entreprises qui ont été suivies, représentant 55 000 emplois. Ces entreprises appartiennent à des secteurs très divers comme la sous-traitance automobile (36 %), l'industrie lourde (13 %), l'industrie agro-alimentaire (7 %), les chantiers navals (7 %), l'industrie des biens de consommation (16 %), le commerce de détail (4 %), les services aux entreprises (4 %)…

L'action du CIRI en tant que médiateur, s'est traduite pour plusieurs entreprises par la conclusion de protocoles avec leurs partenaires bancaires, leur permettant ainsi de trouver, dans de bonnes conditions, les moyens financiers nécessaires à la poursuite de leur activité.

✓ Le CODEFI

En matière de détection des difficultés des entreprises, les CODEFI ont pu, sur l'ensemble du territoire, mener à bien leur mission pour 2 551 entreprises présentant un poids important en termes d'emplois au niveau local ou régional en 2007. Pour la moitié de ces entreprises, les secrétariats permanents ont, *a minima*, pris contact avec leurs dirigeants.

Dans le cadre de leur mission d'intermédiation, les CODEFI se sont saisi de 92 nouveaux dossiers pour 2007. Des protocoles d'accord entre l'entreprise et ses partenaires, principalement bancaires, ont pu se concrétiser pour 48 d'entre elles. Servant de levier, cinq prêts du Fonds de développement économique et social (FDES) ont été accordés pour un montant total de 580 000 euros. Ces prêts constituent un signal fort en direction des banques.

✓ La CCSF

Chaque année, ce sont 400 entreprises de toutes tailles qui s'adressent à la CCSF de Paris. Parmi celles-ci, 200 s'avèrent éligibles au dispositif, c'est-à-dire qu'elles sont à jour de la part salariale de leurs cotisations sociales, elles obtiennent donc un étalement des dettes fiscales et sociales. Néanmoins, seules 100 entreprises respectent intégralement le plan de remboursement. De plus, selon une étude réalisée récemment, plus de 80 % de ces entités sont encore «vivantes» cinq ans après, ce qui constitue un excellent taux de pérennisation. En d'autres termes, ce dispositif convient aux entreprises qui ont connu un accident conjoncturel grave – croissance mal maîtrisée, mauvaise gestion, défaillance d'un client important, etc. – mais qui n'ont pas de problèmes structurels. Cette étude montre également que, chaque année, 4 000 à 10 000 emplois[14] sont préservés cinq ans plus tard, ce qui n'est pas négligeable.

Par ailleurs, en ce qui concerne les possibilités de remise des pénalités de retard et du principal offertes par la loi de sauvegarde (non amendée par l'Ordonnance de 2008), très peu d'entreprises ont pu en bénéficier : deux entreprises seulement à Paris, en 2007 - 2008.

Il ne faut surtout pas penser que ce dispositif n'est pas suffisamment connu. On constate les mêmes ordres de grandeur pour d'autres organisations comme la Structure d'accueil juridique et comptable des entreprises (SAJECE)[15] de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris. Au regard des entreprises qui ont la prudence de tenter de régler leurs difficultés très tôt, on est dans des ordres de grandeur normaux.

Quel est l'impact de la crise sur l'action des CCSF ?

Pour déterminer l'impact de la crise, encore faut-il en fixer l'origine. À Paris, dans un souci d'équité et de service public, on a pris le parti de s'appuyer sur un indicateur exogène et objectif : les statistiques publiées par la Banque de France en matière d'octroi de crédit. On observe ainsi que la chute de la croissance du crédit date de la fin du 1er trimestre 2008, point de départ de la crise. Peuvent donc relever du dispositif CCSF simplifié, les entreprises qui ont vu leurs retards de paiement s'installer ou s'accroître depuis cette période.

Depuis la mise en place des mesures destinées à permettre aux entreprises d'obtenir ou maintenir leurs financements et à la date du 10 décembre 2008, 120 dossiers[16] ont été déposés auprès du média-

(13) V. CIRI, Rapport d'activité 2007, juin 2008 (disponible sur le site : www.ladocumentationfrancaise.fr).
(14) Le nombre d'emplois sauvegardés varie, d'une année à l'autre, en fonction de la taille des entreprises aidées.
(15) En 2008, environ 400 entreprises se sont adressées à SAJECE, pour la moitié d'entre-elles les questions portaient sur leurs difficultés financières.
(16) Début décembre 2008, le Médiateur du crédit annonçait 1 955 dossiers de médiation ouverts depuis la mise en place du dispositif et 470 clôturés sur l'ensemble du territoire ; au 15 février 2009, ces chiffres étaient de 5 624 dossiers ouverts et 3 005 dossiers clôturés.

teur du crédit de Paris. Parmi ceux-ci, une soixantaine a pu être totalement examinée ce qui a permis à quarante entreprises de voir leurs crédits rétablis et à six autres d'être réorientées vers la CCSF en vue de bénéficier du dispositif simplifié et obtenir un moratoire pour les créances fiscales et sociales concomitantes ou postérieures à la crise du crédit. En conséquence, l'impact du dispositif pour la CCSF peut être estimé, de manière très provisoire, à 10 % de dossiers en plus. Il est encore trop tôt pour dire si cette toute première tendance va ou non se confirmer.

Propos recueillis par Claudine ALEXANDRE-CASELLI

L'AFFACTURAGE

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

L'affacturage peut constituer une solution appropriée aux difficultés de trésorerie auxquelles sont confrontées les PME, notamment dans le contexte actuel de crise. En effet, c'est une technique qui permet aux entreprises de résoudre leurs problèmes de financement à court terme en faisant appel à une société spécialisée, qui, en contrepartie du rachat de leurs créances à termes, leur fournit des fonds

Le recours à l'affacturage permet, par là même, à l'entreprise de se prémunir contre les risques d'insolvabilité de ses clients et apparaît ainsi de nature à limiter les faillites en cascade.

Pour assurer le développement de ce mode de financement, le rapport du Conseil d'analyse économique sur le financement des PME[1], propose quelques mesures destinées à le favoriser. D'une part, il suggère la fin du monopole bancaire dans ce domaine. Car la situation de la France, qui impose le recours à des organismes bancaires, s'avère minoritaire en Europe. D'autre part, le rapport évoque la possibilité qu'une partie des frais occasionnés par le recours à l'affacturage puisse être déduite de l'impôt sur les sociétés

D'ores et déjà, on note un certain engouement pour ce mécanisme : l'activité des sociétés d'affacturage a augmenté de 15,5 % sur les neuf premiers mois de l'année 2008[2] ; sur la même période de 2007, la croissance avait été de 22,5 %.

Par ailleurs, la somme des créances prises en charge par ces sociétés en France a été multipliée par 4 en 10 ans, s'élevant à 122 milliards d'euros en 2007 (*nota bene* : cette somme s'établit à 930 milliards d'euros en Europe et à 1 300 milliards d'euros dans le monde)[3].

De plus, selon le Baromètre Eurofactor 2006, 59% seulement des entreprises françaises ont recours à des services externes pour gérer leur poste client, contre 65% en Espagne, 79% en Allemagne et en Belgique et 81% au Royaume-Uni[4]. L'affacturage a encore une forte marge de progression au plan national.

Fort de ces constats, l'OCED a ainsi décidé de consacrer le mode d'emploi qui suit à cette technique de financement et de gestion du poste client.

(1) V. Grégoire Chertok, Pierre-Alain de Malleray et Philippe Pouletty, Le financement des PME, la Documentation française, à paraître en janvier 2009 (http://www.cae.gouv.fr).
(2) V. ASF, «Le cadre juridique, l'intérêt économique, l'activité des sociétés d'affacturage», novembre 2008. (http://www.asf-france.com/ASFSecteurs/IndexNon/AccSecteurs.asp?PrefixeSecteur=SFI).
(3) Factors Chain International, réseau mondial de sociétés de factoring (http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L373617428).
(4) Le financement des PME, op. cit.

QU'EST-CE QUE L'AFFACTURAGE ?

L'affacturage ou «factoring» est une **opération de crédit**, par laquelle un banquier affactureur ou «factor» achète à une entreprise, ou «adhérent», les créances que celle-ci détient sur des tiers.

Ce procédé repose sur un véritable **transfert de propriété des créances. Le factor prend la place de l'adhérent** à l'égard de ses clients : il est subrogé dans ses droits et devient leur créancier.

↳ DU POINT DE VUE DE LA SOCIÉTÉ D'AFFACTURAGE

L'affacturage est un procédé de **gestion** et de **mobilisation des créances commerciales** à court terme, par lequel l'affactureur ou «factor» s'engage, contre rémunération :

- à régler, à l'entreprise adhérente, les créances commerciales qu'elle détient à l'encontre de ses clients ;
- à encaisser les créances ;
- à garantir sans recours la bonne fin du recouvrement ;
- à assumer, le cas échéant, divers services non financiers (tenue du compte clients de l'adhérent, études de marché, renseignements commerciaux, contentieux).

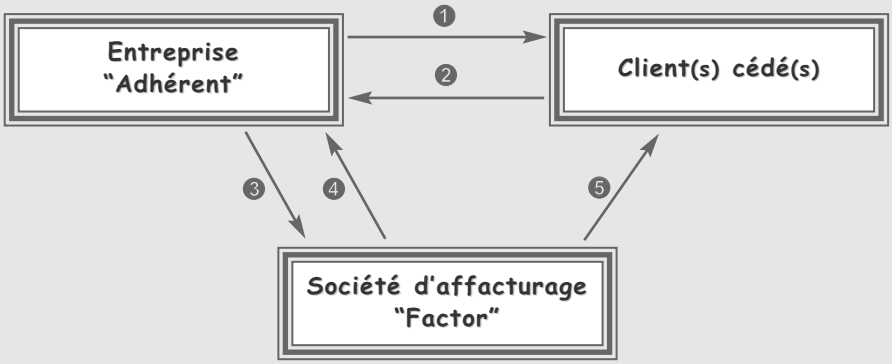
<u>Nota bene</u> : Les sociétés d'affacturage ne versent à l'entreprise qu'une fraction du montant total des factures, car celles-ci prélèvent un pourcentage afin de se rémunérer et de couvrir les risques éventuels d'impayés.

↳ DU POINT DE VUE DE L'ENTREPRISE

Pour l'entreprise, l'affacturage présente **trois avantages importants** :

- l'affactureur prend en charge le suivi, la gestion et le recouvrement des créances commerciales : il offre donc une véritable **simplification dans la gestion du compte clients et le recouvrement** ;
- l'affactureur garantit la bonne fin du recouvrement, ce qui permet de **supprimer le risque d'insolvabilité** ;
- l'affactureur règle immédiatement tout ou partie des créances cédées, même si elles sont à terme, ce qui équivaut à **une avance de trésorerie.**

L'AFFACTURAGE EN CINQ ÉTAPES



Étape 1 : Livraison de biens, marchandises ou prestations de services.

Étape 2 : En contrepartie, le client a une dette envers l'entreprise.

Étape 3 : L'entreprise conclut une convention d'affacturage par laquelle elle cède au factor les créances détenues sur ses clients.

Étape 4 : La société d'affacturage verse une partie de la valeur des créances cédées, permettant un refinancement rapide de l'entreprise bénéficiaire (adhérent).

Étape 5 : La société d'affacturage procède au recouvrement des créances cédées.

L'affacturage et les opérations voisines

L'opération d'affacturage se différencie à plusieurs égards d'opérations voisines.

➪ Affacturage et escompte

L'affacturage présente **une sécurité supérieure à l'escompte** pour l'entreprise adhérente, car le factor garantit la bonne fin du recouvrement et assume le risque final d'encaissement.

➪ Affacturage et assurance-crédit

L'affacturage se distingue aussi de **l'assurance-crédit**, qui se définit comme l'assurance garantissant un créancier contre la perte nette définitive résultant de l'insolvabilité du débiteur, dans la mesure où celle-ci est limitée à la seule prévention des défauts de paiement. L'affacturage, quant à lui, permet le transfert de la gestion du compte clients, faisant de l'affactureur un véritable partenaire.

➪ Affacturage et cession Dailly

La cession Dailly permet, comme l'affacturage, une mobilisation des créances commerciales et, par conséquent, une avance de trésorerie pour l'entreprise. Le factor peut d'ailleurs recourir à ce procédé pour acquérir les créances ; toutefois, le plus souvent, il privilégie le mécanisme de la subrogation.

Les intervenants à l'opération d'affacturage

L'opération d'affacturage fait intervenir plusieurs opérateurs : l'affactureur, l'entreprise cédante et les clients dont les créances sont cédées.

↳ La société d'affacturage ou "factor"

L'affactureur est **un organisme financier**, à caractère spécialisé, généralement filiale d'une grande banque. Le plus souvent, il adhère à l'Association des Sociétés Financières (ASF)[5].

Il peut être généraliste ou bien spécialisé par métiers. Dans ce dernier cas, il pourra fournir une offre mieux adaptée aux spécificités du secteur et, dans la mesure où il connaît ses pratiques (formats des factures, clients, besoins des acteurs, etc.), sera peut-être plus diligent. Les particularités liées à certains secteurs encourage un tel recours : il en va ainsi des acteurs informatiques et des technologies de l'informatique, des transporteurs, des imprimeries (qui ont des besoins en fonds de roulement importants), des médias, de la publicité, etc.

↳ Les entreprises concernées ou les "adherents"

Ce mode de financement s'adresse aux entreprises, quelle que soit leur taille.

En effet, il est adapté à la fois aux PME, dont les moyens financiers et humains pour appréhender les risques clients sont réduits, et aux grands entreprises. Dans les faits, les entreprises adhérentes réalisent le plus souvent **au moins 150 000 € de chiffre d'affaires**[6].

Pour les entreprises de taille plus modeste, il est possible de prévoir une procédure d'affacturage allégée et plus rapide.

Si aucun secteur n'est exclu, certains y ont recours plus fréquement, comme la sous-traitance industrielle, les services aux entreprises, le commerce de gros ou la vente à la grande distribution.

L'affacturage présente également un intérêt particulier pour les **entreprises exportatrices** qui peuvent se heurter à des obstacles géographiques, juridiques et linguistiques. Le recours à cette technique permet alors à l'entreprise de bénéficier de tous les services du factor sur sa clientèle internationale.

↳ Les clients cédés

L'opération d'affacturage produit un effet essentiel sur les clients de l'entreprise, même s'ils n'y participent pas directement. Ainsi, la convention d'affacturage opère un transfert des créances : **le factor prend la place de l'adhérent et est subrogé conventionnellement dans ses droits** ; en d'autres termes, **les débiteurs de l'adhérent deviennent les débiteurs de la société d'affacturage**.

En principe, cette subrogation est opposable aux

(5) Selon l'ASF, 17 sociétés sont exclusivement dédiées à l'affacturage, auxquelles s'ajoutent 11 sociétés exerçant une activité mixte, soit au total 28 sociétés. V. ASF, Le cadre juridique, l'intérêt économique, l'activité des sociétés d'affacturage, novembre 2008 (v. http://www.asf-france.com/ASFSecteurs/IndexNon/AccSecteurs.asp?PrefixeSecteur=SFI)
(6)V. http://www.asf-france.fr/asfsecteurs/indexoui/presaffact.htm

tiers sans formalité. Mais s'agissant d'une subrogation conventionnelle, plusieurs conditions s'imposent :

- **Première condition : un accord exprès doit intervenir entre le factor et l'adhérent.** L'adhérent remet au factor une quittance subrogative portant la mention manuscrite «Bon pour subrogation» suivie de sa signature. Les clients de l'adhérent sont avertis de la subrogation soit par une notification du factor, soit par une mention spéciale sur les factures.

- **Deuxième condition : la subrogation doit être concomitante au paiement**. Si la jurisprudence admet qu'elle peut résulter d'un acte antérieur, elle ne peut jamais procéder d'un acte postérieur.

  Nota bene : Le factor et l'adhérent ouvrent un compte-courant pour régler leurs flux de trésorerie. Par conséquent, l'adhérent, dès qu'il émet la facture, en inscrit le montant au débit du compte, réalisant ainsi la subrogation. Le factor porte au crédit du compte-courant le montant de la facture, déduction faite des commissions d'affacturage prévues conventionnellement.

- **Troisième condition : la subrogation ne peut viser que des créances, c'est-à-dire des commandes fermes et définitives**, le plus souvent à court terme.

  De ce fait, le secteur du BTP se trouve exclu de l'affacturage, en raison des délais des travaux et de l'existence de factures intermédiaires. De la même manière, sont mises à l'écart les facturations provisoires, les facturations d'acompte avant réalisation de la livraison, les factures *pro forma* ou les ventes conditionnelles.

  Sont en outre exclus les courants d'affaires entre les sociétés mères et leurs filiales, dans la mesure où il s'agit de relations internes sans risque particulier.

Les modalités de l'opération d'affacturage

La durée

Un contrat d'affacturage se conclut pour une période indéterminée et peut être résilié à tout moment – sur simple préavis de trois mois en général – par l'une des parties (le factor ou l'adhérent).

Le coût

Le factor, en contrepartie de ses prestations, perçoit une rémunération qui est fonction du risque auquel il s'expose et du coût du service de recouvrement des créances.

Plusieurs éléments entrent en ligne de compte pour sa détermination : le nombre de factures remises au factor, le chiffre d'affaires confié, le nombre et la qualité des clients de l'adhérent, le risque pris, le montant moyen des factures, le secteur d'activité, etc.

Sur chaque remise de factures, le factor prélève :

➢ Une commission d'affacturage

Elle correspond aux frais de gestion du factor. Elle couvre la gestion et la tenue des comptes, l'assurance-crédit, la relance, le recouvrement des créances et le contentieux.

Le taux est librement fixé par les parties dans le cadre de leurs relations commerciales. Il est généralement compris entre 0,5 % et 2 % du chiffre d'affaires TTC[7] pris en charge par le factor, mais il peut parfois atteindre 2,5% de ce chiffre d'affaires.

➢ Une commission de financement

Elle correspond à l'avance de trésorerie consentie *ab initio*. Cette commission est fixée par l'application d'un taux au montant financé sur toute la durée du financement. Il est comparable au taux à court terme pratiqué sur le marché.

➢ Une participation à un fonds commun de garantie

Elle est destinée à couvrir le risque d'insolvabilité des clients. La somme versée correspond à un pourcentage du montant de chaque facture ; une fois le fonds de garantie constitué, aucune retenue n'est plus effectuée par la société d'affacturage. Le fonds est conservé par le factor jusqu'à la rupture ou le non-renouvellement de la convention d'affacturage.

(7) ASF, Le cadre juridique, l'intérêt économique, l'activité des sociétés d'affacturage, *op. cit.*

Les services proposés par la convention d'affacturage

La gestion du compte clients et le recouvrement

Toute facture émise par l'entreprise adhérente est enregistrée par le factor. Elle fait l'objet d'une vérification en amont de son recouvrement, ce qui permet une grande fiabilité des informations commerciales sur les clients. La société d'affacturage prend ensuite en charge le suivi, la gestion et le recouvrement des créances commerciales de l'adhérent.

➢ Le suivi des comptes, de l'émission à l'encaissement des factures

Les factors assurent la tenue des comptes clients : ils suivent les règlements, relancent les débiteurs et, le cas échéant, engagent des actions en recouvrement. La gestion matérielle du poste clients est assurée depuis l'émission des factures et leur comptabilisation, jusqu'à l'encaissement de celles-ci. L'adhérent peut ainsi substituer à l'ensemble des comptes clients un compte unique, appelé «compte factor».

➢ La procédure de relance

C'est au factor qu'il revient de procéder à la relance du débiteur en cas de non paiement à l'échéance ; toutefois, il doit le faire dans le respect des liens commerciaux que l'entreprise adhérente entretient avec ses clients.

Les procédures de relance visant les administrations, les collectivités et les entreprises publiques, qui ne peuvent être déclarées insolvables, sont différentes de celles qui concernent les clients privés. Certains factors sont d'ailleurs spécialisés dans ce type de clientèle.

L'avantage pour l'adhérent est incontestable, car la société d'affacturage a généralement mis en place des procédures systématisées de relance.

➢ La procédure de recouvrement

Le factor, dans la mesure où il est désormais titulaire des créances de l'adhérent, procède à leur recouvrement.

Les modalités suivies dépendront du mode de paiement (traite, virements…) et des délais prévus entre les parties, lors de la conclusion du contrat.

À cet égard, on doit noter que les services de recouvrement des sociétés d'affacturage sont souvent spécialisés par secteur. Ils peuvent, par exemple, entreprendre des démarches régulières et globales — pour l'ensemble des clients — auprès de grandes entreprises de l'industrie ou de la distribution.

Les modalités sont, là encore, définies entre le factor et l'adhérent de manière à respecter les exigences de politique commerciale de l'entreprise.

La garantie

La garantie apportée par la société d'affacturage dépend de la convention.

Celle-ci peut prévoir que **la société d'affacturage prend en charge la totalité de l'impayé** en cas d'insolvabilité du client dont la créance a été cédée, ce qui équivaut à la conclusion d'une assurance-crédit. Dans le cadre de ce service optionnel, le paiement se fait sans délai et indépendamment de toute procédure collective.

La convention peut aussi stipuler que **l'adhérent, après les relances infructueuses du factor, en supportera la charge**.

Nota bene : Si une police d'assurance-crédit a, avant la signature de la convention d'affacturage, été souscrite par l'entreprise adhérente auprès d'un assureur, celle-ci en délègue le bénéfice au factor et peut même lui en confier la gestion.

Le financement

La convention fixe les diverses modalités du financement. Ainsi, le factor peut payer la créance soit aussitôt, soit quelques jours après l'échéance. Les délais de financement sont le plus souvent d'environ 48 heures, quelle que soit la nature de la clientèle, publique ou privée.

Le paiement peut prendre la forme d'un chèque, d'un virement ou de billets à ordre réescomptables auprès de la banque de l'entreprise, à un taux généralement privilégié.

Le financement apporté par le factor est, une fois acquis, irrévocable. Mais, il ne l'est que dans la limite des agréments donnés. En cas de litige entre l'adhérent et son client, celui-ci dispose d'un délai (10 jours à un mois selon les cas) pour le résoudre. À défaut, le factor opère une contre-passation[8].

(8) Opération par laquelle on annule une écriture portée en compte par une écriture en sens inverse.

Les obligations des intervenants à l'opération d'affacturage

Les obligations de l'entreprise adhérente

L'entreprise peut, avant toute signature d'un contrat d'affacturage, demander un diagnostic, afin d'évaluer la faisabilité et la rentabilité d'un recours aux services d'un factor. Ce diagnostic ne comporte aucun engagement pour l'entreprise qui y fait appel.

Une fois le contrat d'affacturage conclu, l'entreprise doit respecter un certain nombre d'obligations d'ordre administratif ou comptable.

➢ L'obligation d'information

- À l'égard de la société d'affacturage

Dans la perspective de la conclusion d'un contrat d'affacturage, l'entreprise doit mettre à la disposition de la société d'affacturage certaines données relatives à sa structure juridique, ses résultats financiers, son chiffre d'affaires (domestique et international), ses relations bancaires, sa clientèle, les principales défaillances de ses clients au cours des derniers exercices, ainsi que les conditions de paiement pratiquées. Elle doit également fournir un état de sa situation comptable, les bilans des derniers exercices et l'inscription au registre du commerce et des sociétés.

- À l'égard des clients cédés

L'entreprise doit informer ses clients de l'existence du contrat d'affacturage et leur indiquer le numéro de contrat et les coordonnées du factor. Ce dernier va en effet désormais encaisser les sommes dues à l'entreprise adhérente, il est donc nécessaire que les débiteurs soient informés de ce changement afin d'adresser directement leurs règlements au factor.

➢ L'obligation d'exclusivité

Le contrat d'affacturage a un objet global : l'adhérent doit offrir toutes ses créances au factor à qui est reconnu un pouvoir d'approbation ou d'agrément.

➢ L'obligation de demande d'agrément

L'entreprise doit, pour chaque client, demander (par fax, courrier ou mail), un agrément préalable à son factor, la procédure d'agrément se faisant au cas par cas. L'entreprise adhérente ne peut obtenir de garantie contre le risque de défaillance que sur les clients qui ont été agréés par le factor ; les limites de la garantie sont fixées pour chacun d'entre eux.

<u>Nota bene</u> : Une entreprise peut, bien entendu, poursuivre une relation contractuelle avec un client, même si ce dernier n'a pas été agréé par son factor. Mais, le défaut de paiement est à ses risques et périls. Le factor est, dans ce cas, dégagé de l'obligation de recouvrement des créances. De même, si la réponse du factor consiste en un agrément partiel et si l'adhérent passe outre à cet avis, seule la partie agréée de la facture est garantie.

Exemple de demande d'agrément préalable

Nom du factor

Adhérent :

- Dénomination sociale
- Adresse
- N° SIREN
- Code APE
- Réf. dossier affacturage
- Tél. / Fax

Client de l'adhérent :

- Dénomination sociale
- Adresse
- N° SIREN
- Code APE
- Forme juridique
- Activité
- Établissements payeur
- Adresse de facturation
- Nom des dirigeants

➢ L'obligation comptable

L'externalisation de la gestion du compte clients conduit l'entreprise adhérente à modifier les tâches de son service comptable : celui-ci doit notamment continuer à émettre les factures, puis les transmettre au factor. Il doit également relayer les demandes d'agrément sur les nouveaux clients et assurer le suivi des comptes affacturés.

En pratique, le service comptable adresse au factor un double des factures ainsi que les pièces justificatives, dont la liste est précisée dans le contrat d'affacturage, selon une périodicité déterminée à l'avance. Le factor enregistre ces doubles dès leur réception.

Les obligations du factor

➢ L'obligation de prévention et de sélection

Par la procédure d'agrément, le factor joue un rôle de prévention, d'une part, en étudiant la situation commerciale et financière des clients de l'adhérent et, d'autre part, en sélectionnant ceux-ci.

Les factors peuvent fournir à leurs adhérents des renseignements commerciaux grâce notamment à leurs fichiers et aux renseignements de la Banque de France. Ils alertent ainsi les entreprises en cas de dégradation de la situation financière de l'un de leurs clients. La qualité du portefeuille de l'entreprise adhérente peut donc en être améliorée.

➢ L'obligation de crédit

Chaque fois qu'il reçoit une facture, le factor envoie un état des créances correspondantes à l'entreprise adhérente et crédite aussitôt le compte de cette dernière du montant de l'encours qu'il s'engage à garantir en cas de défaillance du client.

Nota bene : Le montant d'encours autorisé pour chaque client peut, à tout moment et sans préavis, être révisé à la baisse ou ramené à zéro par le factor qui modifie ainsi les termes de l'agrément.

Le factor crée, par ailleurs, un fonds de garantie sur l'encours des créances qui lui ont été transférées par les entreprises adhérentes de manière à se couvrir contre les risques de non recouvrement pour cause de litiges commerciaux.

➢ L'obligation d'information

Le factor informe ses adhérents de la position de leurs comptes et de la solvabilité du portefeuille clients en leur adressant différents relevés périodiques : extrait de la situation relative à chaque client, état mensuel ou relevé du compte courant.

En cas de litige résultant par exemple d'un refus de la marchandise par le client ou d'un désaccord sur le montant de la facture, le factor adresse à l'entreprise adhérente une «déclaration de litige» dans laquelle sont spécifiées les raisons du différend. Par l'intermédiaire de cette déclaration, le factor somme l'adhérent de lui fournir une réponse. L'état des créances litigieuses fait également l'objet d'un compte rendu régulier de la part du factor.

➢ L'obligation statutaire et réglementaire

En France, les sociétés d'affacturage sont des établissements de crédit spécialisés régis par la loi bancaire du 24 janvier 1984. Elles bénéficient le plus souvent d'un agrément en tant que sociétés financières et rarement en tant que banques : leur activité est par conséquent limitée à l'affacturage et aux opérations connexes.

Tenues à une obligation d'agrément par le Comité des établissements de crédit et des entreprises d'investissement (CECEI), elles sont aussi soumises au contrôle de la Commission bancaire, qui s'assure du respect des ratios réglementaires et prudentiels[9] : le ratio de liquidité, le ratio de solvabilité (ratio Cook, réformé par Bâle II depuis le 1er janvier 2008) et les ratios relatifs à la division des risques.

(9) Article L. 511-41 du Code monétaire et financier.

Tableau récapitulatif : avantages et inconvénients de l'affacturage

	Avantages	Inconvénients
Au plan financier	- Sécurité financière pour l'entreprise qui bénéficie d'une garantie de solvabilité sur les clients agréés par le factor, même en cas de procédure collective. - Diminution des charges financières liées à l'existence d'un service comptable et économie de temps. - Possibilité d'un financement partiel ou intégral immédiat.	- Coût de l'affacturage considéré comme important : il doit être apprécié au plus juste par chaque entreprise. - Perte d'autonomie financière de l'entreprise lorsque le factor est une filiale de sa banque. - Relations bipolaires (entreprise/banque et entreprise/factor) parfois difficiles à gérer.
Au plan comptabe	- Simplification du traitement administratif puisque c'est le factor qui prend en charge le suivi du règlement. - Substitution, dans les documents comptables, d'un poste factor unique aux nombreux postes clients. - Règlement plus rapide des fournisseurs de l'entreprise.	Naissance de tâches nouvelles : 1. envoi d'une copie des factures au factor ; 2. demandes d'agrément préalable pour les nouveaux clients ; 3. suivi et vérification des comptes d'affacturage.
Au plan commercial	- Plus grande disponibilité de l'entreprise pour se concentrer sur son coeur de métier. - Sélection de la clientèle : 1. amenuisement du risque client ; 2. assainissement du portefeuille de risques. - Meilleure répartition de la charge du crédit inter-entreprises entre l'entreprise adhérente et ses clients. - Meilleure image vis-à-vis des tiers : gage de sérieux et de bonne gestion.	- Perte d'une partie de la relation que l'entreprise entretient avec ses clients. - Fonction commerciale déconnectée de la fonction comptable.

🕮 Les 100 mots de la crise financière

Bertrand Jacquillat, Vivien Levy-Garboua

Presses Universitaires de France, Collection «Que sais-je ?», janvier 2009, 127 pages.

Cet opuscule expose en 100 mots la crise du système financier. Il décrit également l'enchaînement des marchés et définit les acteurs. Il soumet, par ailleurs, à notre réflexion quelques remèdes et modes de régulation possibles.

🕮 L'analyse financière de l'entreprise

Bernard Colasse

La Découverte, Collection Repères, novembre 2008, 122 pages.

Tous les partenaires de l'entreprise doivent être très attentifs à la "santé" financière de celle-ci (prêteurs, actionnaires, investisseurs, salariés, clients, fournisseurs, État...). Aussi, est-il essentiel de savoir décrypter les performances de l'entreprise, d'être capable d'apprécier les risques liés aux fluctuations de l'activité, à la structure des charges d'exploitation ou à l'importance de l'endettement, mais aussi de pouvoir anticiper les difficultés susceptibles de déboucher sur une défaillance.

🕮 France, portrait social – Edition 2008

INSEE, Collection INSEE Références, novembre 2008.

Comme chaque année, l'Insee propose dans cette publication le bilan des évolutions économiques et sociales observées au cours de l'année écoulée. Cette édition s'intéresse plus particulièrement aux employeurs de salariés à domicile, à la mortalité précoce de certaines catégories de métiers, ainsi qu'à l'évolution du sentiment de bien-être tout au long de la vie. S'ajoute à ces thèmes, une trentaine de fiches thématiques. Des comparaisons européennes complètent l'ensemble.

🕮 La crise des subprimes

Patrick Artus, Jean-Paul Betbèze, Gunther Capelle-Blancard, Christian De Boissieu

La documentation française, Les rapports du Conseil d'Analyse Économique, n° 78, septembre 2008, 283 pages.

Si beaucoup d'économistes avaient anticipé une augmentation des défaillances liées aux prêts hypothécaires à risque – les subprimes –, personne n'avait imaginé que celles-ci puissent déboucher sur une crise financière comparable à celle de 1929.

Comment en est-on arrivé là ? Quelles sont les conséquences de cette crise ? Quelle a été la réponse des autorités ? Comment mieux réguler le système bancaire et financier ? Telles sont les questions auxquelles tente de répondre ce rapport du Conseil d'analyse économique.

🕮 Les bonnes pratiques de la prévention pour pérenniser votre entreprise

Les possibilités de rebondir : l'échec n'est pas définitif

Guide édité sous le Haut patronage de Christian Poncelet, Président du Sénat, et de Renaud Dutreil, Ministre des PME, du Commerce, de l'Artisanat et des Professions Libérales, septembre 2008, 66 pages.

Ce guide vise, d'une part, à sensibiliser les entrepreneurs sur les difficultés auxquelles ils peuvent être confrontés et, d'autre part, à leur apporter toute l'information nécessaire pour qu'ils puissent, le cas échéant, réagir à temps.

Guide téléchargeable sur :

http://www.apce.com/pid248/prevenir-traiter-les-difficultes.html?espace=3

🕮 Le guide de la reprise d'une entreprise

Eric Cempura, Stéphanie Ménégakis-Lacheré, Sommano Sananikone, juristes à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris

Delmas, Collection Parcours d'entrepreneurs, septembre 2008, 358 pages.

Ce guide, à jour de la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 qui, notamment, modifie les droits d'enregistrement en cas de cession, donne au repreneur les outils pour discuter avec les professionnels (banquier, avocat, expert-comptable) des aspects techniques de la reprise et pour effectuer lui-même les formalités les plus simples. Les modèles, exemples et conseils de la CCIP permettent au repreneur de passer à l'action en toute sécurité.

🗎 La procédure de sauvegarde face à la crise

Anne Outin-Adam

Les Echos, 29 janvier 2009, p. 11

Cet article à propos de l'ordonnance n° 2008-1345 de décembre 2008, qui entre en vigueur à la mi-février, montre que celle-ci améliore nettement l'efficacité des outils mis à la disposition des dirigeants pour régler leurs difficultés. Néanmoins, l'auteur regrette que certains aspects n'aient pas été pris en compte, comme l'absence de procédure dérogatoire de licenciement en matière de sauvegarde.

V. texte de l'ordonnance sur : www.legifrance.gouv.fr

🗎 Doing business 2009 : mesurer l'efficacité des faillites ?

Michaël Haravon

Recueil Dalloz, n° 4, janvier 2009, pp. 244-249

La Banque mondiale vient de publier l'édition 2009 de son rapport Doing Business, qui classe les pays selon la facilité à y faire des affaires.

L'auteur qui a passé au crible de son analyse le volet consacré aux procédures collectives en France, en Grande-Bretagne et aux États-Unis, met à mal les conclusions du rapport selon lesquelles les pays de common law seraient plus efficaces que ceux de tradition civiliste. Il refute point par point ces conclusions et démontre que les analyse de la Banque mondiale se fondent principalement, voire parfois exclusivement, sur des données peu ou pas représentatives des réalités juridiques et économiques.

@ Une sitothèque sur le site de l'Observatoire des aides aux entreprises

Le portail de l'Observatoire des aides aux entreprises et du développement économique, créé par l'Institut supérieur des métiers (ISM), s'est enrichi d'une bibliothèque de liens utiles (la sitothèque). Elle répertorie et présente plus de 300 sites, pour la plupart publics et diffusant une information gratuite. Regroupés par thèmes, ces sites permettent aux chefs d'entreprises et à leurs conseils de trouver les informations dont ils peuvent avoir besoin.

http://www.aides-entreprises.fr/bibliotheque_electronique/sitotheque/

@ www.entreprises.gouv.fr

Toutes les mesures visant à aider et soutenir les entreprises en recherche de crédit sont répertoriées dans la rubrique «Plan de soutien aux PME» du site commun mis en place par le Ministère de l'économie, des finances et de l'emploi, d'une part, et celui du budget, des comptes publics et de la fonction publique, d'autre part.

De même, le chef d'entreprise soucieux d'anticiper ses difficultés trouvera de nombreuses informations sur les actions de l'État en matière de prévention et de traitement des difficultés dans «J'anticipe et je résous les difficultés de mon entreprise».

ENSEMBLE DES QUATRE TRIBUNAUX

Les procédures collectives
* en nombre II
* en pourcentage II

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

LES PROCÉDURES COLLECTIVES

(en nombre)

	OUVERTURE DE PROCÉDURE						Liquidation immédiate	ISSUE		
	TOTAL	Saisine[1]			Sauvegarde	Redressement judiciaire		Après une période d'observation[2]		
		DCP	Assignation	Office				Liquidation postérieure[3]	Plan de continuation[4]	Plan de cession
TOTAL 1997	11 094	6 928	3 015	1 151	-	2 340	8 754	1 414	523	229
TOTAL 1998	9 038	5 729	2 449	860	-	1 879	7 159	1 157	514	196
TOTAL 1999	8 466	5 225	2 485	756	-	1 675	6 791	1 101	453	156
TOTAL 2000	7 337	4 281	2 326	730	-	1 329	6 008	894	336	151
TOTAL 2001	7 306	4 462	2 253	591	-	1 404	5 902	755	317	153
TOTAL 2002	8 112	4 521	3 027	564	-	1 482	6 630	892	327	196
TOTAL 2003	8 038	4 654	2 883	501	-	1 327	6 711	789	283	200
TOTAL 2004	8 046	4 498	2 908	640	-	1 284	6 762	724	282	189
TOTAL 2005	8 303	4 237	3 257	809	-	1 239	7 064	676	315	160
TOTAL 2006	6 949	3 775	2 060	1 069	45	901	6 003	573	336	120
TOTAL 2007	7 291	3 638	2 420	1 216	17	777	6 497	532	265	141
TOTAL 2008	7 569	4 376	2 170	986	37	910	6 622	469	224	136
Évolution (en %)[5]										
1997	0	-6	8	24	-	-9	2	-8	8	-12
1998	-19	-17	-19	-25	-	-20	-18	-18	-2	-14
1999	-6	-9	1	-12	-	-11	-5	-5	-12	-20
2000	-13	-18	-6	-3	-	-21	-12	-19	-26	-3
2001	0	4	-3	-19	-	6	-2	-16	-6	1
2002	11	1	34	-5	-	6	12	18	3	28
2003	-1	3	-5	-11	-	-10	1	-12	-13	2
2004	0	-3	1	28	-	-3	1	-8	0	-6
2005	3	-6	12	27	-	-4	4	-7	12	-15
2006	-16	-11	-37	32	-	-27	-15	-15	7	-25
2007	5	-4	17	14	-62	-14	8	-7	-21	18
2008	4	20	-10	-19	118	17	2	-12	-15	-4

STRUCTURE DES PROCÉDURES

(en pourcentage)

	OUVERTURE DE PROCÉDURE						Liquidation immédiate	ISSUE		
	TOTAL	Saisine[1]			Sauvegarde	Redressement judiciaire		Après une période d'observation[2]		
		DCP	Assignation	Office				Liquidation postérieure[3]	Plan de continuation[4]	Plan de cession
TOTAL 1997	100,0	62,4	27,2	10,4	-	21,1	78,9	65,3	24,1	10,6
TOTAL 1998	100,0	63,4	27,1	9,5	-	20,8	79,2	62,0	27,5	10,5
TOTAL 1999	100,0	61,7	29,4	8,9	-	19,8	80,2	64,4	26,5	9,1
TOTAL 2000	100,0	58,3	31,7	10,0	-	18,1	81,9	64,7	24,3	10,9
TOTAL 2001	100,0	61,1	30,8	8,1	-	19,2	80,8	61,6	25,9	12,5
TOTAL 2002	100,0	55,7	37,3	7,0	-	18,3	81,7	63,0	23,1	13,9
TOTAL 2003	100,0	57,9	35,9	6,2	-	16,5	83,5	62,0	22,2	15,7
TOTAL 2004	100,0	55,9	36,1	8,0	-	16,0	84,0	60,6	23,6	15,8
TOTAL 2005	100,0	51,0	39,3	9,7	-	14,9	85,1	58,7	27,4	13,9
TOTAL 2006	100,0	54,3	29,7	15,4	0,6	13,0	86,4	55,7	32,6	11,7
TOTAL 2007	100,0	49,9	33,2	16,7	0,2	10,7	89,1	56,7	28,3	15,0
TOTAL 2008	100,0	57,8	28,7	13,0	0,5	12,0	87,5	56,6	27,0	16,4

Source : Observatoire consulaire des entreprises en difficultés, Statistique établie à partir des données fournies par les Tribunaux de commerce de Paris, Nanterre, Bobigny et Créteil.

1 Une estimation des modes de saisine a été réalisée afin de rendre comparable l'ensemble des données disponibles en la matière.
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 Plans de continuation arrêtés au titre des lois de 1985 et 2005.
5 Par rapport à la même période de l'année précédente.

LA PRÉVENTION

	ENTREPRISES CONVOQUÉES		DOSSIERS OUVERTS	
	Nombre	%	Nombre	%
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**
TOTAL 2006	**3 918**	**100**	**2 132**	**100**
TOTAL 2007	**3 963**	**100**	**2 046**	**100**
2008				
Janvier	172	6	120	7
Février	223	7	209	12
Mars	357	12	224	13
Avril	356	12	190	11
Total	1 108	37	743	43
Mai	309	10	147	9
Juin	319	11	94	6
Juillet	121	4	51	3
Août	59	2	160	9
Total	808	27	452	27
Septembre	259	9	108	6
Octobre	316	10	193	11
Novembre	293	10	124	7
Décembre	227	7	93	6
Total	1 095	36	518	30
TOTAL 2008	**3 011**	**100**	**1 713**	**100**

Évolution (en %)[1]

1997	**9**	**36**
1998	**-10**	**-27**
1999	**-8**	**9**
2000	**-61**[2]	**-83**
2001	**83**[2]	**156**
2002	**32**	**37**
2003	**40**	**37**
2004	**17**	**27**
2005	**-4**	**-13**
2006	**-11**	**-1**
2007	**1**	**-4**
1er quadrimestre 2008	-23	-16
2ème quadrimestre 2008	-34	-25
3ème quadrimestre 2008	-15	-8
2008	**-24**	**-16**

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

1 Par rapport à la même période de l'année précédente.
2 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 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**
TOTAL 2006	**3 364**	**2 184**	**990**	**163**	**27**	**349**	**2 988**	**189**	**157**	**71**
TOTAL 2007	**3 642**	**1 994**	**1 363**	**276**	**9**	**289**	**3 344**	**181**	**120**	**64**
2008										
Janvier	286	191	84	11	0	16	270	18	3	5
Février	304	212	79	13	0	21	283	9	13	10
Mars	357	198	141	17	1	33	323	16	5	1
Avril	323	220	91	10	2	29	292	14	12	5
Total	1 270	821	395	51	3	99	1 168	57	33	21
Mai	267	120	131	16	0	25	242	15	6	10
Juin	359	201	146	11	1	28	330	18	12	5
Juillet	188	154	23	10	1	30	157	19	8	7
Août	68	63	0	4	1	11	56	7	2	1
Total	882	538	300	41	3	94	785	59	28	23
Septembre	461	251	163	43	4	38	419	14	9	2
Octobre	459	279	160	18	2	68	389	13	3	0
Novembre	387	276	84	25	2	44	341	16	8	6
Décembre	389	280	81	25	3	38	348	23	6	7
Total	1 696	1 086	488	111	11	188	1 497	66	26	15
TOTAL 2008	**3 828**	**2 497**	**1 110**	**204**	**17**	**383**	**3 428**	**182**	**87**	**59**

Évolution (en %)[3]

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**
2006	**-25**	**-11**	**-43**	**-41**	**-**	**-20**	**-26**	**-3**	**10**	**-28**
2007	**8**	**-9**	**38**	**69**	**-**	**-17**	**12**	**-4**	**-24**	**-10**
1er quadrimestre 2008	-5	19	-28	-47	-	3	-6	4	-3	-30
2e quadrimestre 2008	-3	-8	7	11	-	-10	-2	-11	-7	5
3e quadrimestre 2008	21	51	-8	-22	-	111	14	10	-54	25
2008	**5**	**25**	**-19**	**-26**	**-**	**33**	**2**	**1**	**-28**	**-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'est calculée en raison du très faible nombre de procédures.

STRUCTURE DES PROCÉDURES

(en pourcentage)

	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 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**
TOTAL 2006	**100,0**	**64,9**	**29,4**	**4,9**	**0,8**	**10,4**	**88,8**	**45,3**	**37,7**	**17,0**
TOTAL 2007	**100,0**	**54,7**	**37,4**	**7,6**	**0,3**	**7,9**	**91,8**	**49,6**	**32,9**	**17,5**
2008										
Janvier	100,0	66,8	29,4	3,8	0,0	5,6	94,4	69,2	11,6	19,2
Février	100,0	69,7	26,0	4,3	0,0	6,9	93,1	28,1	40,6	31,3
Mars	100,0	55,4	39,5	4,8	0,3	9,2	90,5	72,7	22,7	4,6
Avril	100,0	68,1	28,2	3,1	0,6	9,0	90,4	45,2	38,7	16,1
Total	100,0	64,7	31,1	4,0	0,2	7,8	92,0	51,4	29,7	18,9
Mai	100,0	44,9	49,1	6,0	0,0	9,4	90,6	48,4	19,3	32,3
Juin	100,0	56,0	40,7	3,0	0,3	7,8	91,9	51,4	34,3	14,3
Juillet	100,0	81,9	12,3	5,3	0,5	16,0	83,5	55,9	23,5	20,6
Août	100,0	92,6	0,0	5,9	1,5	16,2	82,3	70,0	20,0	10,0
Total	100,0	61,0	34,0	4,7	0,3	10,7	89,0	53,6	25,5	20,9
Septembre	100,0	54,4	35,4	9,3	0,9	8,2	90,9	56,0	36,0	8,0
Octobre	100,0	60,8	34,9	3,9	0,4	14,8	84,8	81,3	18,7	0,0
Novembre	100,0	71,3	21,7	6,5	0,5	11,4	88,1	53,3	26,7	20,0
Décembre	100,0	72,0	20,8	6,4	0,8	9,8	89,4	63,9	16,7	19,4
Total	100,0	64,1	28,8	6,5	0,6	11,1	88,3	61,7	24,3	14,0
TOTAL 2008	**100,0**	**65,2**	**29,0**	**5,3**	**0,4**	**10,0**	**89,6**	**55,5**	**26,5**	**18,0**

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)

	OUVERTURE DE PROCÉDURE						Liquidation immédiate	ISSUE		
	TOTAL	Saisine[1]			Sauvegarde	Redressement judiciaire		Après une période d'observation[2]		
		DCP	Assignation	Office				Liquidation postérieure[3]	Plan de continuation	Plan de cession
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**
TOTAL 2006	**1 034**	**665**	**603**	**153**	**11**	**122**	**901**	**62**	**46**	**45**
TOTAL 2007	**1 032**	**641**	**777**	**148**	**3**	**103**	**926**	**54**	**29**	**33**
2008										
Janvier	115	61	102	8	0	9	106	2	4	1
Février	140	83	48	3	0	12	128	0	6	2
Mars	95	52	53	11	0	11	84	1	1	6
Avril	91	67	36	5	0	13	78	3	1	3
Total	441	263	239	27	0	45	396	6	12	12
Mai	88	58	68	25	0	5	83	1	1	4
Juin	75	44	52	24	2	5	68	0	6	0
Juillet	94	69	34	20	0	16	78	2	7	0
Août	32	33	22	8	0	5	27	1	0	3
Total	289	204	176	77	2	31	256	4	14	7
Septembre	115	66	66	12	0	17	98	2	2	1
Octobre	117	64	89	9	1	11	105	4	4	6
Novembre	92	53	43	20	1	17	74	1	1	3
Décembre	96	85	46	8	0	21	75	3	6	5
Total	420	268	244	49	2	66	352	10	13	15
TOTAL 2008	**1 150**	**735**	**659**	**153**	**4**	**142**	**1 004**	**20**	**39**	**34**

Évolution (en %)[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**
2006	**-14**	**2**	**-27**	**32**	**-**	**-2**	**-16**	**15**	**-8**	**125**
2007	**0**	**-4**	**29**	**-3**	**-**	**-16**	**3**	**-13**	**-37**	**-27**
1er quadrimestre 2008	38	17	-12	-49	-	36	40	-68	100	0
2e quadrimestre 2008	-11	-2	-26	67	-	-3	-13	-73	17	0
3e quadrimestre 2008	8	28	-9	0	-	74	1	-50	18	7
2008	**11**	**15**	**-15**	**3**	**-**	**38**	**8**	**-63**	**34**	**3**

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'est calculée en raison du très faible nombre de procédures.

STRUCTURE DES PROCÉDURES

(en pourcentage)

	OUVERTURE DE PROCÉDURE						Liquidation immédiate[3]	ISSUE		
	TOTAL	Saisine[1]			Sauvegarde	Redressement judiciaire		Après une période d'observation[2]		
		DCP	Assignation	Office				Liquidation postérieure	Plan de continuation	Plan de cession
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**
TOTAL 2006	**100,0**	**46,8**	**42,4**	**10,8**	**1,1**	**11,8**	**87,1**	**40,5**	**30,1**	**29,4**
TOTAL 2007	**100,0**	**40,9**	**49,6**	**9,5**	**0,3**	**10,0**	**89,7**	**46,6**	**25,0**	**28,4**
2008										
Janvier	100,0	35,7	59,6	4,7	0,0	7,8	92,2	28,6	57,1	14,3
Février	100,0	62,0	35,8	2,2	0,0	8,6	91,4	0,0	75,0	25,0
Mars	100,0	44,8	45,7	9,5	0,0	11,6	88,4	12,5	12,5	75,0
Avril	100,0	62,0	33,4	4,6	0,0	14,3	85,7	42,9	14,2	42,9
Total	100,0	49,7	45,2	5,1	0,0	10,2	89,8	20,0	40,0	40,0
Mai	100,0	38,4	45,0	16,6	0,0	5,7	94,3	16,7	16,7	66,6
Juin	100,0	36,7	43,3	20,0	2,7	6,6	90,7	0,0	100,0	0,0
Juillet	100,0	56,1	27,6	16,3	0,0	17,0	83,0	22,2	77,8	0,0
Août	100,0	52,4	34,9	12,7	0,0	15,6	84,4	25,0	0,0	75,0
Total	100,0	44,6	38,5	16,9	0,7	10,7	88,6	16,0	56,0	28,0
Septembre	100,0	45,8	45,8	8,4	0,0	14,8	85,2	40,0	40,0	20,0
Octobre	100,0	39,5	54,9	5,6	0,9	9,4	89,7	28,6	28,6	42,8
Novembre	100,0	45,7	37,1	17,2	1,1	18,5	80,4	20,0	20,0	60,0
Décembre	100,0	61,1	33,1	5,8	0,0	21,9	78,1	21,4	42,9	35,7
Total	100,0	47,8	43,5	8,7	0,5	15,7	83,8	26,3	34,2	39,5
TOTAL 2008	**100,0**	**47,5**	**42,6**	**9,9**	**0,3**	**12,4**	**87,3**	**21,5**	**41,9**	**36,6**

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)

	OUVERTURE DE PROCÉDURE						Liquidation immédiate	ISSUE		
	TOTAL	Saisine[1]			Sauvegarde	Redressement judiciaire		Après une période d'observation[2]		
		DCP	Assignation	Office				Liquidation postérieure[3]	Plan de continuation	Plan de cession
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**
TOTAL 2006	**1 704**	**578**	**671**	**1 253**	**3**	**285**	**1 416**	**184**	**89**	**23**
TOTAL 2007	**1 672**	**604**	**787**	**1 751**	**2**	**222**	**1 448**	**180**	**60**	**25**
2008										
Janvier	72	65	41	193	0	13	59	6	4	0
Février	156	68	99	129	0	17	139	21	1	1
Mars	157	46	72	194	1	18	138	9	1	2
Avril	176	75	70	128	0	20	156	15	2	0
Total	561	254	282	644	1	68	492	51	8	3
Mai	119	61	109	100	0	21	98	11	7	0
Juin	135	59	81	28	0	26	109	10	9	3
Juillet	118	69	18	105	0	25	93	8	5	4
Août	38	30	83	108	0	9	29	0	0	0
Total	410	219	291	341	0	81	329	29	21	7
Septembre	117	60	85	205	0	20	97	31	4	4
Octobre	244	81	75	158	1	29	214	21	6	4
Novembre	122	77	97	102	0	24	98	14	1	2
Décembre	152	68	26	57	0	30	122	24	14	6
Total	635	286	283	522	1	103	531	90	25	16
TOTAL 2008	**1 606**	**759**	**856**	**1 507**	**2**	**252**	**1 352**	**170**	**54**	**26**

Évolution (en %)[4]

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**
2006	**7**	**-10**	**-31**	**181**	**-**	**-33**	**21**	**-34**	**37**	**-4**
2007	**-2**	**4**	**17**	**40**	**-**	**-22**	**2**	**-2**	**-33**	**9**
1er quadrimestre 2008	28	31	2	115	-	11	30	-12	-33	-57
2e quadrimestre 2008	-24	8	19	-51	-	62	-32	-33	-30	-13
3e quadrimestre 2008	-9	38	7	-31	-	-7	-9	14	39	60
2008	**-4**	**26**	**9**	**-14**	**-**	**14**	**-7**	**-6**	**-10**	**4**

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'est calculée en raison du très faible nombre de procédures.

STRUCTURE DES PROCÉDURES

(en pourcentage)

	OUVERTURE DE PROCÉDURE						Liquidation immédiate	ISSUE		
	TOTAL	Saisine[1]			Sauvegarde	Redressement judiciaire		Après une période d'observation[2]		
		DCP	Assignation	Office				Liquidation postérieure[3]	Plan de continuation	Plan de cession
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**
TOTAL 2006	**100,0**	**23,1**	**26,8**	**50,1**	**0,2**	**16,7**	**83,1**	**62,1**	**30,1**	**7,8**
TOTAL 2007	**100,0**	**19,2**	**25,1**	**55,7**	**0,1**	**13,3**	**86,6**	**67,9**	**22,6**	**9,4**
2008										
Janvier	100,0	21,7	13,7	64,6	0,0	18,1	81,9	60,0	40,0	0,0
Février	100,0	23,0	33,4	43,6	0,0	10,9	89,1	91,3	4,4	4,3
Mars	100,0	14,7	23,1	62,2	0,6	11,5	87,9	75,0	8,3	16,7
Avril	100,0	27,5	25,6	46,9	0,0	11,4	88,6	88,2	11,8	0,0
Total	100,0	21,5	23,9	54,6	0,2	12,1	87,7	82,3	12,9	4,8
Mai	100,0	22,6	40,4	37,0	0,0	17,6	82,4	61,1	38,9	0,0
Juin	100,0	35,1	48,2	16,7	0,0	19,3	80,7	45,5	40,9	13,6
Juillet	100,0	35,9	9,4	54,7	0,0	21,2	78,8	47,1	29,4	23,5
Août	100,0	13,6	37,5	48,9	0,0	23,7	76,3	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	25,7	34,2	40,1	0,0	19,8	80,2	50,9	36,8	12,3
Septembre	100,0	17,1	24,3	58,6	0,0	17,1	82,9	79,4	10,3	10,3
Octobre	100,0	25,8	23,9	50,3	0,4	11,9	87,7	67,7	19,4	12,9
Novembre	100,0	27,9	35,1	37,0	0,0	19,7	80,3	82,3	5,9	11,8
Décembre	100,0	45,0	17,2	37,8	0,0	19,7	80,3	54,6	31,8	13,6
Total	100,0	26,2	25,9	47,9	0,2	16,2	83,6	68,7	19,1	12,2
TOTAL 2008	**100,0**	**24,3**	**27,4**	**48,3**	**0,1**	**15,7**	**84,2**	**68,0**	**21,6**	**10,4**

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)

	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 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**
TOTAL 2006	**847**	**486**	**309**	**48**	**4**	**145**	**698**	**138**	**44**	**14**
TOTAL 2007	**945**	**538**	**288**	**116**	**3**	**163**	**779**	**117**	**56**	**19**
2008										
Janvier	84	62	8	14	0	14	70	4	2	2
Février	86	44	35	7	0	10	76	10	3	1
Mars	79	37	33	9	0	11	68	11	1	1
Avril	68	35	26	7	0	10	58	12	4	1
Total	317	178	102	37	0	45	272	37	10	5
Mai	84	42	33	9	0	7	77	0	4	1
Juin	80	51	26	3	0	13	67	6	2	1
Juillet	86	61	21	4	0	13	73	13	6	1
Août	11	11	0	0	0	2	9	2	0	0
Total	260	165	80	16	0	35	225	21	12	3
Septembre	63	35	18	9	1	16	46	9	7	1
Octobre	115	59	48	8	0	13	102	4	3	2
Novembre	99	55	38	5	1	11	87	18	6	3
Décembre	116	53	54	9	0	13	103	8	6	3
Total	393	202	158	31	2	53	338	39	22	9
TOTAL 2008	**985**	**546**	**341**	**84**	**14**	**133**	**838**	**97**	**44**	**17**

Évolution (en %)[3]

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**
2006	**-19**	**-12**	**-14**	**-66**	**-**	**-42**	**-13**	**-7**	**-23**	**-22**
2007	**12**	**11**	**-7**	**142**	**-**	**12**	**12**	**-15**	**27**	**36**
1er quadrimestre 2008	-4	-9	26	-29	-100	-25	1	-14	-50	400
2e quadrimestre 2008	-9	-2	-13	-36	-100	-30	-5	-52	-43	-40
3e quadrimestre 2008	20	16	37	-21	-	0	23	30	47	-31
2008	**4**	**1**	**18**	**-28**	**367**	**-18**	**8**	**-17**	**-21**	**-11**

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'est calculée en raison du très faible nombre de procédures.

STRUCTURE DES PROCÉDURES

(en pourcentage)

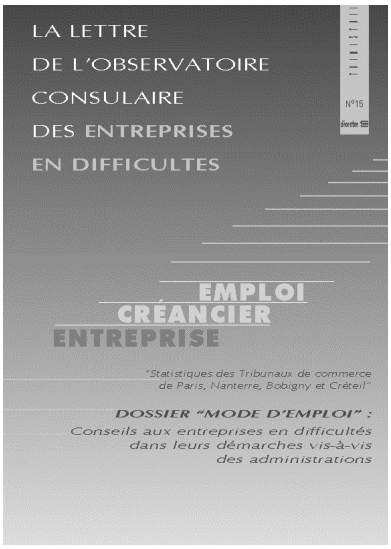
	OUVERTURE DE PROCÉDURE						Liquidation immédiate	ISSUE		
	TOTAL	Saisine			Sauvegarde	Redressement judiciaire		Après une période d'observation[1]		
		DCP	Assignation	Office				Liquidation postérieure[2]	Plan de continuation	Plan de cession
TOTAL 1997	**100,0**	**65,4**	**21,7**	**12,9**	**-**	**21,8**	**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**
TOTAL 2006	**100,0**	**57,4**	**36,5**	**5,6**	**0,5**	**17,1**	**82,4**	**70,4**	**22,5**	**7,1**
TOTAL 2007	**100,0**	**56,9**	**30,5**	**12,3**	**0,3**	**17,2**	**82,4**	**60,9**	**29,2**	**9,9**
2008										
Janvier	100,0	73,8	9,5	16,7	0,0	16,7	83,3	50,0	25,0	25,0
Février	100,0	51,2	40,7	8,1	0,0	11,6	88,4	71,4	21,4	7,1
Mars	100,0	46,8	41,8	11,4	0,0	13,9	86,1	84,6	7,7	7,7
Avril	100,0	51,5	38,2	10,3	0,0	14,7	85,3	70,6	23,5	5,9
Total	100,0	56,2	32,2	11,7	0,0	14,2	85,8	71,2	19,2	9,6
Mai	100,0	50,0	39,3	10,7	0,0	8,3	91,7	0,0	80,0	20,0
Juin	100,0	63,8	32,5	3,8	0,0	16,3	83,8	66,7	22,2	11,1
Juillet	100,0	70,9	24,4	4,7	0,0	15,1	84,9	65,0	30,0	5,0
Août	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	18,2	81,8	100,0	0,0	0,0
Total	100,0	63,2	30,7	6,1	0,0	13,4	86,6	58,3	33,3	8,3
Septembre	100,0	55,5	28,6	14,3	1,6	25,4	73,0	52,9	41,2	5,9
Octobre	100,0	51,3	41,7	7,0	0,0	11,3	88,7	44,5	33,3	22,2
Novembre	100,0	55,6	38,4	5,0	1,0	11,1	87,9	66,7	22,2	11,1
Décembre	100,0	45,7	46,5	7,8	0,0	11,2	88,8	47,1	35,3	17,6
Total	100,0	51,4	40,2	7,9	0,5	13,5	86,0	55,7	31,4	12,9
TOTAL 2008	**100,0**	**55,5**	**34,6**	**8,5**	**1,4**	**13,5**	**85,1**	**61,4**	**27,8**	**10,8**

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 2009 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 : Pierre TROUILLET
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 2009 : 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

Dépôt légal : Février 2009
ISSN : 1260-0385

Composition : ERMES / Imprimerie Les Bluets - Impression : PDI (08/2007)