

C'EST À VOUS !

VOTRE DOSSIER

LE TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS : PROTÉGER L'ENTREPRISE



Entretiens croisés entre Jean Messinesi, président sortant du Tribunal de Commerce de Paris et son successeur Paul-Louis Netter

VOTRE MEDEF

Actualités P. 6

VOTRE RÉSEAU

Profil



Philippe Leboeuf, directeur général du Mandarin Oriental, élu meilleur hôtelier du monde ! P. 20

VOS ANALYSES

Mobilité

FLUOW booste la mobilité vélo en Ile-de-France P. 90

VOS EXPERTISES

Réformes des retraites, épargne, prévoyance, assurance vie P. 92

INTERNATIONAL

Singapour P. 124

Royaume-Uni P. 140

VOTRE GUIDE



Paris Musées : à la recherche de nouveaux partenaires P. 156



MEDEF Paris

Une approche critique des dernières statistiques des tribunaux de commerce



MAÎTRE PHILIPPE CHEMOUNY

À la tête de son cabinet d'avocats, **Maître Philippe Chemouny** est un spécialiste des restructurations d'entreprises. Il nous fait part de ses commentaires et souhaits au regard des dernières données chiffrées des tribunaux de commerce.

Que constatez-vous au regard des derniers chiffres parus fin 2018 au sujet des activités des tribunaux de commerce ?

Les chiffres de l'Observatoire Consulaire des Entreprises en Difficultés (OCED) donnent des indications sur l'état de santé des entreprises en France. Ils permettent de dégager des tendances au sujet de l'attractivité des procédures préventives destinées à encourager les entreprises à se restructurer avant que leur situation ne soit compromise. Aujourd'hui, le nombre d'ouvertures de procédures collectives semble en baisse sur l'ensemble du territoire en 2018, bien qu'il soit en augmentation assez nette en Ile-de-France, fin 2018. Il est à craindre que cette augmentation se confirme au premier semestre 2019 et soit même dopée par des facteurs conjoncturels, telles les manifestations de gilets jaunes qui nuisent considérablement aux PME des zones urbaines.

Pouvez-vous faire un focus sur les activités du Tribunal de Commerce de Paris ?

Un constat : les règlements amiables (mandats ad hoc et conciliations) baissent de 7 % ainsi que les

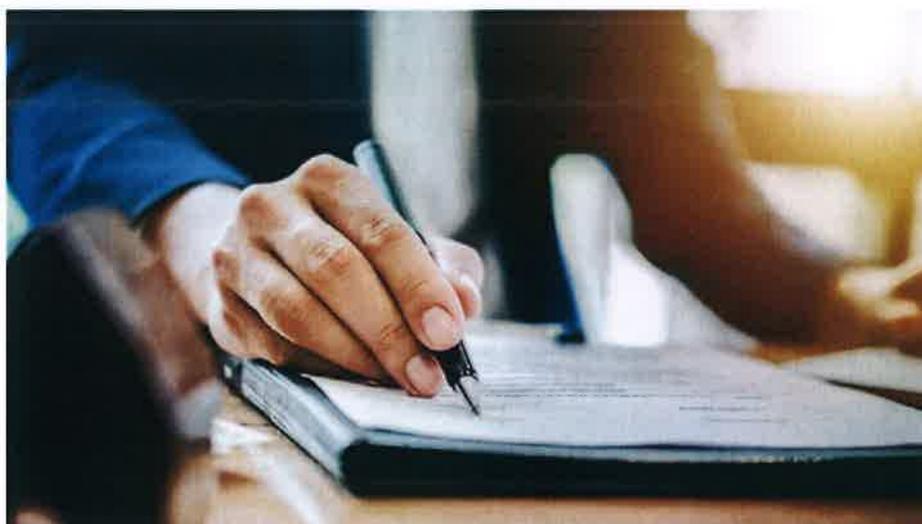
procédures de sauvegarde et de redressement judiciaire (22,5 % et 20,4 %). Les liquidations judiciaires sont également en baisse de 9 %. Si l'on s'en tient aux seules activités parisiennes, il semble que le taux de réussite des conciliations soit en augmentation, ce qui reste encourageant. Est plus inquiétante en revanche, la désaffection constante depuis plusieurs années de la procédure de sauvegarde qui fut pourtant la grande innovation de la

réforme du 27 juillet 2005, présentée par le législateur comme la procédure de référence s'inspirant largement de techniques anglo-saxonnes.

Cela signifie-t-il que la procédure de Sauvegarde perd de son attractivité ?

Indéniablement. Selon les statistiques fournies par la Conférence Générale des Juges Consulaires, les ouvertures de sauvegarde ont enregistré un pic

en 2013 avec 1 361 ouvertures, alors que le nombre d'ouvertures est passé en 2017 à 740 puis en 2018 à 514. La baisse des ouvertures de sauvegarde est bien plus visible que celle des défaillances en général. Si l'on rapporte le nombre d'ouvertures en 2018 au nombre total des demandes de procédures collectives (47 998), le recours à la sauvegarde reste marginal, alors que le législateur voulait initialement la rendre bien plus attractive.





Comment expliquez-vous ce phénomène ?

Les causes en sont multiples à mon avis. En premier lieu, les difficultés sont appréhendées trop tard et les dirigeants ne sont pas suffisamment informés des attraits de la sauvegarde. Ils sont pourtant nombreux.

La sauvegarde ne peut pas, sans conversion en redressement judiciaire, aboutir à une offre de cession concurrente et les dirigeants n'ont pas à craindre une expropriation par l'effet d'un plan de cession ou d'une cession forcée de leurs titres ; la sauvegarde permet de dégager des règles de majorité pour imposer des modalités d'apurement du passif qui peuvent excéder 10 ans. Sans compter qu'à l'égard des tiers, la sauvegarde devrait bénéficier d'une meilleure publicité dès lors que l'entreprise est réputée avoir anticipé ses difficultés sans avoir attendu d'être en cessation des paiements.

En second lieu, je pense que les dirigeants d'entreprise ont encore du mal à percevoir la sauvegarde comme un acte de gestion et d'optimisation. Ils perçoivent difficilement, en l'absence de cessation des paiements, la nécessité de bénéficier urgemment d'une procédure judiciaire qui va certes générer des charges exceptionnelles d'exploitation mais qui seront compensées par les bénéfices de la

« Les dirigeants d'entreprise ont encore du mal à percevoir la sauvegarde comme un acte de gestion et d'optimisation »

sauvegarde (abandons de créance, délais de paiement sans intérêts, etc.).

Les juges consulaires peuvent-ils inciter les dirigeants à bénéficier en amont d'une sauvegarde ?

Certes, mais il est souvent trop tard. La prévention demeure difficile. Lorsqu'un chef d'entreprise est convoqué par le juge de la prévention, c'est le plus souvent en raison d'un nombre croissant d'inscriptions de privilèges sur son fonds de commerce ou d'une absence de dépôt des comptes annuels. Les difficultés sont parfois brutales et de nature conjoncturelle. En outre, j'ai parfois le sentiment que les juges demeurent réticents pour octroyer aux dirigeants les prérogatives que leur confère la sauvegarde. S'il est vrai qu'ils ont l'obligation d'apprécier rigoureusement les situations de trésorerie qui leur sont soumises lors d'une demande de sauvegarde, dès lors que la cessation des paiements est éligible au redressement judiciaire, il m'est déjà arrivé de constater une certaine suspicion des juges à laisser le débiteur simplement « sous surveillance »,

en lui imposant la désignation d'un administrateur judiciaire qu'il n'a pas choisi ni suggéré et en accordant même à celui-ci une mission d'assistance du dirigeant, sans la moindre justification objective. Ce n'est pas en généralisant de telles pratiques que l'on rendra la sauvegarde plus attractive, alors que le dirigeant a besoin de s'entretenir en amont de ses difficultés avec un administrateur de son choix, à son écoute, sachant en outre prendre des mesures urgentes, en liaison avec l'avocat, pour préparer l'ouverture de la sauvegarde.

Que constatez-vous encore ?

Une baisse des sanctions prononcées contre les dirigeants (interdictions de diriger et faillites personnelles). Il s'agit là de véritables sanctions destinées à exclure de la commercialité des dirigeants qui ont commis des fautes ou manquements graves à des obligations légales. Rien à dire à cela, si ce n'est qu'il appartient toujours à l'avocat de faire respecter les droits fondamentaux de la défense et notamment les droits à un procès équitable, dans des délais raisonnables, sans

rupture dans l'égalité des armes. Or ces principes sont trop souvent bafoués. Il arrive encore trop fréquemment aux liquidateurs judiciaires de travailler leurs dossiers « à l'arrache » en attendant quasiment la fin du délai de prescription triennale, pour engager contre le dirigeant une action en contribution à l'insuffisance d'actif, en des termes lapidaires, sans le moindre échange préalable avec le dirigeant. Son avocat doit plaider le plus souvent contre le liquidateur, le tribunal qui lui fait confiance et le Procureur de la République, sans oublier les « rapports » à charge, établis sans la présence du dirigeant, par des experts-comptables qui font de leurs missions récurrentes une source de revenus. Les procédures d'assainissement et de sanctions demeurent indispensables mais les instances sont parfois sources d'abus et d'atteintes aux principes directeurs du procès, étant précisé que les dirigeants sont souvent incités à conclure une transaction financière dont les effets en faveur des créanciers sont le plus souvent insignifiants.

Que pourriez-vous proposer pour changer les choses ?

Après bientôt trente années de pratique, je n'ai toujours pas compris pourquoi le législateur n'imposait pas aux dirigeants l'obligation de souscrire une assurance obligatoire pour garantir aux créanciers, dont l'État, une indemnisation des dommages causés par leurs éventuelles fautes de gestion, dès lors que celles-ci ne sont pas génératrices de responsabilité pénale. L'assurance est obligatoire pour prendre le volant.

Pourquoi ne le serait-elle pas lorsque l'on pilote une entreprise et que l'on est responsable de nombreux emplois ?

Une réflexion sur ce point serait utile. Il conviendrait de sensibiliser davantage les dirigeants, en l'absence d'obligation légale, sur la nécessité de s'assurer.

■ *Propos recueillis par Christophe Collet*