

Dans le cadre de la 2^{ème} édition du livre de Nicolas De Germay « Redressez votre entreprise en 100 questions », nous vous invitons à découvrir chaque semaine une interview d'un spécialiste du secteur du retournement qui nous apporte son expertise et son point de vue singulier sur la situation actuelle en restructuring.



Interview de Monsieur Benoît Desteract

**Ancien Directeur général au sein de la Banque Thémis et
Président de l'ARE (Association pour le Retournement des
Entreprises)**

Quel est votre métier ?

« On distingue les banques classiques, qui prêtent régulièrement à l'entreprise qui se trouve in bonis, et les banques judiciaires, qui financent l'entreprise en difficulté, mais sur une courte période (environ 4 ans). Thémis était une banque judiciaire il y a encore quelques années. Mais nous nous sommes développés pour accompagner l'entreprise en difficulté sur une plus longue période, jusqu'à 15 ans. Notre rôle est donc d'accompagner l'entreprise du stade du traitement amiable jusqu'à la sortie du plan. Concrètement, nous permettons - en traitement amiable - aux banques historiques⁽¹⁾ et classiques de l'entreprise d'avoir du temps pour trouver une solution longue. A vrai dire, sans les banques comme la nôtre, les solutions pour les entreprises seraient très complexes. Notre but est d'aider les acteurs de la restructuration à trouver une solution satisfaisante en leur donnant du temps pour trouver une solution longue ».

Sur quels critères vous appuyez-vous pour décider ou non d'accompagner une entreprise ?

« On s'appuie sur le professionnalisme de trois types d'acteurs : les avocats, qui ont déjà largement échangé avec le dirigeant et ses créanciers, les organes de la procédure (mandataire ad hoc, conciliateur, administrateur judiciaire, mandataire judiciaire) et enfin le cabinet du chiffre qui a vu le dossier en travaillant avec ces différents acteurs. Il faut absolument qu'ils croient tous dans le dossier parce qu'eux seuls ont vraiment travaillé au fond du dossier. Bien sûr, la personne du chef d'entreprise compte, mais, dans un premier temps, on ne pourra s'en faire une opinion qu'à travers du jugement des personnes qui l'ont côtoyé depuis le début. Nous n'irons pas dans un dossier si les trois acteurs que j'ai mentionnés ne sont pas tous convaincus. Enfin, vu la situation, notre intervention reposera sur des garanties réelles et tangibles (stocks, créances ou immobilier) ».

Quelle est la particularité de votre mission au stade du plan de redressement ?

« La situation est différente au stade de l'accompagnement de l'entreprise dans le cadre de son plan. A ce moment-là, je me suis forgé une opinion sur le dossier et ses acteurs, et l'entreprise est redevenue in bonis. Cela ne veut pas dire qu'on ne va pas rediscuter certains aspects du dossier, mais l'analyse redevient celle d'une banque traditionnelle. Il faut créer une vraie relation avec le chef d'entreprise, sans quoi il sera impossible de l'accompagner.

Je voudrais quand même signaler qu'un écueil existe aujourd'hui pour nous : nous ne sommes jamais associés à la préparation du plan, et c'est dommage. Il faut que le chef d'entreprise en période d'observation nous informe de ce qui va se passer, il ne faut surtout pas qu'on le découvre par un jugement.

Enfin, le vrai sujet pour le chef d'entreprise au stade du plan, c'est que les plans élaborés ces dernières années ont souvent été progressifs, de sorte qu'il faut recapitaliser l'entreprise pour « passer » les échéances les plus élevées. Or, s'il est vrai qu'il n'y a plus de notation au KBIS au bout de trois ans, l'entreprise reste en cotation 6 à la Banque de France, ce qui réduit sa capacité d'emprunt. En parallèle de la nécessité de renforcer les fonds propres en cours de plan, j'essaie de faire bouger les choses sur cette question de cotation ».

Combien d'entreprises accompagnez-vous ?

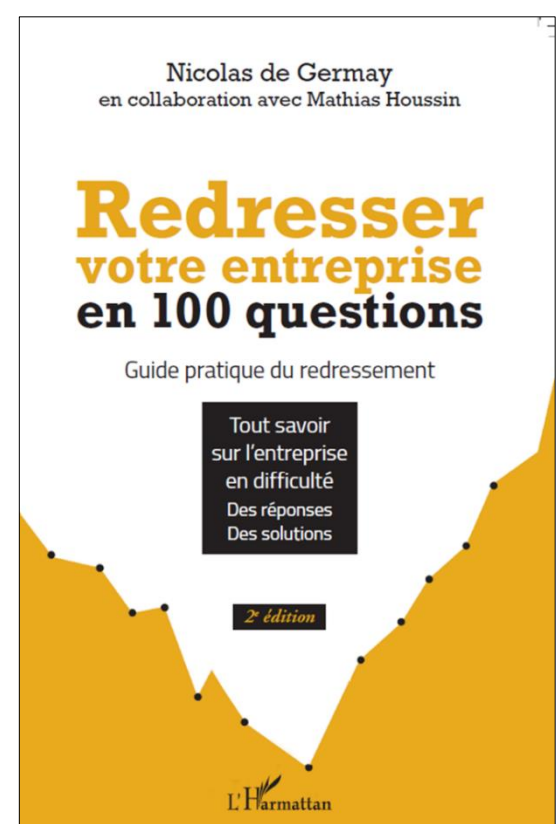
« En année traditionnelle, nous ouvrons environ deux mille comptes par an. Aujourd'hui suivons également 2.000 plans de continuation ou de sauvegarde. En amiable, nous ne suivons qu'environ 20/30 dossiers par an, pas plus ».

Nouvelle édition mise à jour de « REDRESSER VOTRE ENTREPRISE EN 100 QUESTIONS » GUIDE PRATIQUE DU REDRESSEMENT

Ce guide pratique du redressement aborde de façon simple et concrète l'essentiel des problématiques (juridiques, économiques, financières, sociales) que rencontrent les entreprises en difficulté, en intégrant les dispositions issues de l'ordonnance du 15 septembre 2021.

L'ouvrage accompagne le lecteur au travers de 100 questions pratiques qui lui sont destinées. Chefs d'entreprise, salariés, actionnaires, fournisseurs, créanciers, clients et repreneurs y trouveront les principes de la restructuration agrémentés de solutions pratiques. Des personnalités de premier plan apportent leur point de vue sur nombre de questions afin que le lecteur se familiarise avec l'environnement.

Outil indispensable pour ne pas se perdre dans le maquis des procédures, ce guide accompagnera utilement les entrepreneurs (auto-entrepreneurs, TPE, PME...), ainsi que, plus largement, tous les métiers de la restructuration, qu'ils soient exercés en entreprise ou en cabinet, ainsi que les partenaires de l'entreprise, qu'ils soient actionnaires, salariés, délégués du personnel ou membres d'un comité social et économique.



Nicolas de Germay possède une expérience de plus de 30 ans au service des entreprises en difficulté. Il est président d'Alandia Industries, l'un des principaux investisseurs en retournement français, président d'honneur et fondateur de l'association professionnelle des spécialistes de la restructuration (ARE), président-fondateur de l'Association des Investisseurs en Retournement (AIR), et participe régulièrement aux travaux de réforme des procédures collectives en France aux côtés du gouvernement.

Mathias Houssin est maître de conférences en droit privé et sciences criminelles à l'École de droit de la Sorbonne (Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne). Spécialisé en droit commercial et plus particulièrement en droit des entreprises en difficulté, il est l'auteur de nombreuses contributions dans ce domaine.

¹ Dans le cadre d'une procédure, elles ne peuvent en effet plus financer leur client en raison des contraintes réglementaires s'imposant à elles (ratios prudentiels dits de « Bâle »).