

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 Cédric Garcin

Secrétaire Général du CIRI

Qu'est-ce que le CIRI et quelle est sa fonction ?

« Le CIRI est un organisme interministériel chargé d'accompagner les entreprises en difficulté dans leurs négociations, que ce soit avec les banques, les actionnaires, les fournisseurs... Le CIRI est un médiateur, un facilitateur qui permet à l'entreprise de profiter de négociateurs professionnels et reconnus bénéficiant de l'autorité morale de l'État dans le but de débloquer une situation compliquée avec des créanciers (notamment bancaires) - et avant tout, amener les banques autour de la table, ce qui n'est pas toujours évident. Les premières décennies de l'ancêtre du CIRI (le Comité interministériel pour l'aménagement des structures industrielles), puis du CIRI à compter de sa création en 1982, ont principalement été centrées sur les industries au sens classique (équipementiers automobiles, sidérurgie, horlogerie...). Son champ d'action est aujourd'hui plus large. Ainsi, dans le contexte de la crise liée au COVID-19, le CIRI traite des entreprises du tourisme, de l'aérien, du textile, de la restauration... En revanche, dans tous les cas, le CIRI n'a pas vocation à sauver à tout prix les entreprises dont les chances de redressement sont trop faibles : le CIRI accompagne les entreprises qui peuvent réussir leur restructuration ».

Comment le CIRI est-il saisi ?

« En principe, seules les entreprises employant plus de 400 salariés peuvent saisir le CIRI, quel que soit leur secteur d'activité. Mais en réalité, notre porte n'est pas fermée pour les structures de taille plus modeste, notamment dans le contexte de la crise. En revanche, contrairement, à la Délégation Interministérielle à la Restructuration des Entreprises (DIRE), le CIRI doit être saisi et ne peut pas s'autosaisir. Les dossiers arrivent souvent au CIRI par le biais des mandataires ad hoc ou des administrateurs judiciaires, mais pas seulement. Les entreprises nous consultent également sur recommandation de leur avocat par exemple.

Concrètement, nous accueillons le chef d'entreprise dans une « réunion de saisie » au cours de laquelle il présente le secteur d'activité de l'entreprise, les difficultés qu'il rencontre et les éventuelles démarches effectuées précédemment. Sur la base de cet échange, nous présentons le CIRI et proposons d'accompagner l'entreprise à condition que le dirigeant accepte un traitement

global : partage de toutes les informations, réalisation d'un Independent Business Review (IBR), échange avec les banques, les actionnaires... bref, avec l'ensemble des parties prenantes. A la suite de ce premier rendez-vous, deux rapporteurs sont désignés, et à partir de ce moment, une relation quotidienne s'installe, avec des cycles de réunions avec les parties prenantes de l'entreprise et l'entreprise qui permettront au CIRI de comprendre pourquoi une banque fait blocage, ou pourquoi un actionnaire refuse d'investir. C'est sur la base de ces échanges que le CIRI aidera l'entreprise à trouver une solution pour sortir de la situation de crise dans laquelle elle se trouve.

Enfin, quand nous considérons que la situation de trésorerie est préservée, et que l'entreprise est dans une situation qui lui permet de redémarrer son activité sans l'aide du CIRI (souvent au moment de l'homologation de l'accord de conciliation), le CIRI se dessaisit. Au final, un dossier classique dure entre 6 et 9 mois au CIRI, mais il y a bien sûr des exceptions, et des dossiers qui reviennent ».

Quels sont les avantages de l'intervention du CIRI pour le dirigeant ?

« D'abord, l'entreprise va bénéficier de toute la force du CIRI dans les négociations. Par exemple, en principe le CODEFI¹ sera plus enclin à accepter l'échéancier que le CIRI suggère d'accorder, ce qui n'aurait peut-être pas été le cas si le dirigeant avait négocié seul. Le CIRI peut peser dans les négociations sur certains dossiers sensibles, voire contacter un haut responsable d'une banque quand il y a un blocage avec la direction des affaires spéciales (DAS) d'une banque. Cet accompagnement est gratuit pour le dirigeant, même s'il complète souvent un mandataire ad hoc ou un conciliateur.

Ensuite, la saisine du CIRI simplifie la vie du dirigeant en devenant un point d'entrée unique du dirigeant pour les services étatiques : par exemple, si l'entreprise évolue dans le secteur aérien, le CIRI engagera la discussion avec la DGAC pour évoquer la question des taxes aéronautiques. Le CIRI ne vient pas non plus se surajouter à d'autres professionnels. Par exemple, quand l'entreprise bascule en conciliation, c'est le conciliateur qui va se charger de la procédure au tribunal. Il n'y a pas de redondance car le CIRI s'appuie et travaille en binôme avec les administrateurs judiciaires, qui sont d'ailleurs très équipés ».

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 Sur le CODEFI, v. question n° 34.