

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 Pierre Pelouzet

Médiateur des entreprises

Quels sont les particularismes de la Médiation des entreprises et à quoi ça sert ?

« La Médiation des entreprises est un service public de médiation à destination de tous les acteurs privés et publics. Nous sommes essentiellement saisis par des TPE-PME, et des artisans, qui rencontrent un différend avec une autre entreprise : retard de paiement, modification unilatérale des conditions d'une commande, problèmes de propriété intellectuelle, fin de chantier qui se passe mal... Les grandes entreprises apprécient aussi beaucoup la médiation. Le dispositif permet à l'entreprise de bénéficier d'une médiation gratuite, confidentielle, avec l'autre entreprise. C'est un système assez efficace - taux de succès de l'ordre de 70% - car les médiateurs sont souvent d'anciens chefs d'entreprise, qui utilisent donc le même vocabulaire et partagent la compréhension du monde de l'entreprise. On peut dire aussi que le fait que ce service soit un organisme paraétatique permet d'attirer les parties les plus récalcitrantes et d'influencer au mieux les discussions. Mais attention, nous ne sommes pas là pour sauver l'entreprise, uniquement pour régler un différend. C'est une distinction très importante. Pour régler les problèmes d'insolvabilité, il faut utiliser d'autres outils.

La Médiation des entreprises permet un dialogue équilibré entre deux parties, sans lequel l'une des parties (la plus grosse entreprise en général) refuserait de discuter avec l'autre (la plus petite), ou n'échangerait avec l'autre que par courriers recommandés interposés. On crée un espace de dialogue, on évacue une partie de l'émotion, ce qui permet de revenir au vrai problème. On remarque que, souvent, les parties s'accordent sur beaucoup de points mais ne peuvent se le dire à cause de la charge émotionnelle. C'est aussi le fait que l'échange soit strictement confidentiel qui permet de convaincre les parties à accepter la médiation. D'ailleurs, on observe une croissance très nette du nombre de médiations (1.200 médiations en 2019 contre 3.000 en 2020). De plus, il existe sur le site internet la possibilité d'interroger le médiateur pour avoir une réponse, et là aussi le volume a largement explosé (800 questions en 2019, contre 6.000 en 2020) ».

Quand un dirigeant doit-il vous saisir ?

« Il faut nous saisir dès qu'un différend se dessine et que les parties ne parviennent pas à le résoudre. Souvent, les dirigeants pensent qu'en saisissant

la médiation des entreprises, l'autre partie va se braquer et mettre fin au contrat. En réalité, c'est plutôt l'inverse : en ne saisissant pas le médiateur, la relation va se terminer en laissant le conflit dégénérer, alors que s'il est saisi à temps, on peut trouver une solution pour pérenniser la relation.

Pour saisir le médiateur, c'est très simple. Il faut aller sur le site www.mediateur-des-entreprises.fr, remplir le formulaire qui s'y trouve (qui vous êtes, avec qui vous rencontrez une difficulté, quel est le problème en quelques mots...). A ce stade, le dirigeant a déjà fait un grand pas en décidant de saisir le médiateur et il bénéficie de la bulle de confidentialité. Le médiateur vous rappelle en principe sous une semaine. L'étape suivante, c'est d'aller chercher l'autre partie : il faut l'identifier, la convaincre de venir, tout cela peut prendre une semaine ou un peu plus. Enfin, l'immense majorité des médiations est conclue sous deux mois. La première réunion permet souvent d'apaiser les tensions, et on en fait souvent deux ou trois.

Nous faisons également des médiations collectives : des entreprises, regroupées par un club ou une fédération, ont un problème avec le même client. On peut alors résoudre collectivement la difficulté avec le client concerné. Dans ce type de cas, la médiation peut prendre plus de temps ».

Qu'est-ce que le chef d'entreprise doit préparer pour une médiation ?

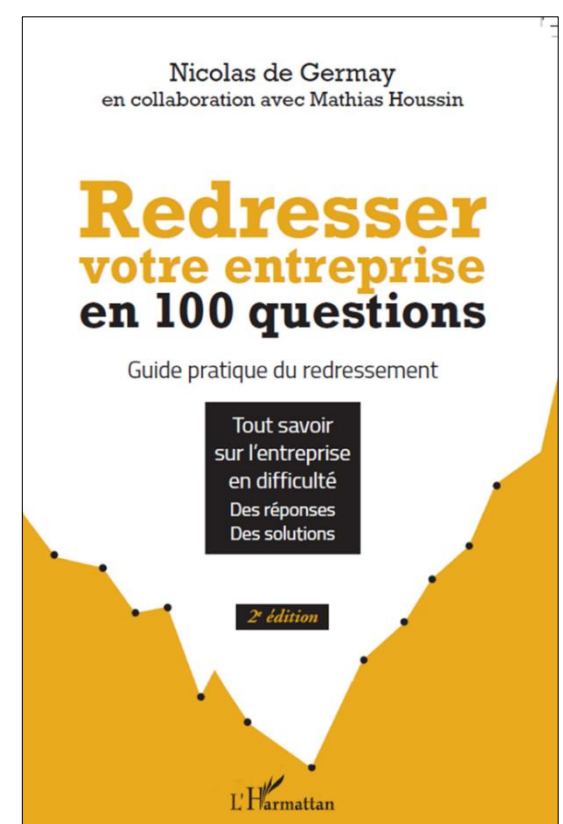
« Le meilleur conseil que je peux donner, c'est qu'il vaut mieux saisir le médiateur trop tôt que trop tard. Au pire, le médiateur conseillera d'attendre un peu, ou de passer un coup de fil, et de passer à la médiation dans un deuxième temps. Quand le dirigeant s'y prend très tard, la médiation peut quand même fonctionner, mais elle sera beaucoup plus compliquée. Ensuite, le dirigeant n'a pas besoin de venir avec un conseil. Rien n'exclut cependant qu'il soit accompagné de son conseil juridique, et c'est de plus en plus fréquent. Mais dans ce cas, le rôle du conseil n'est pas le rôle traditionnel. L'avocat ne parle pas pendant la médiation, mais il peut faire des apartés avec son client et rédiger le protocole à la fin du processus ».

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.