

It has been two years since we launched **ACTISS PARTNERS**. We work in the capacity of CEO, COO, supply chain managers, CFO or HR directors, in sectors as diverse as perfumes and cosmetics, telecoms, video distribution, direct marketing and newsmagazines and the oil industry.

Following successful activity in Germany, **ACTISS PARTNERS** decided to strengthen its European offer through co-operation with **Global Executives**, a UK based transition management company. Overview of its founder and managing partner, Nigel Corby.

Back to France: the "mandat ad hoc" is becoming a preferred method of avoiding bankruptcy, guaranteeing recovery, efficiency and confidentiality. The **ACTISS PARTNERS** managers, employed to launch and apply recovery plans in such an environment, find in the "mandat ad hoc" a strong legal framework. Laurence Martinet-Longeanie, member of the Bar of Paris, reviews the main points of the "mandat ad hoc".

Gilles Marque

Le mandat ad hoc

PAR LAURENCE MARTINET-LONGEANIE

Que d'articles en ce début d'année comme la nouvelle loi de sauvegarde... Mais qui s'est véritablement penché sur ses dispositions concernant la prévention. Deux axes de référence y sont pourtant inclus. Notez que la notion de prévention en matière de difficulté économique des entreprises n'est pas nouvelle...

Mais le législateur s'est enfin résolu à dire clairement : « *Mieux vaut guérir que courir* » !

Courir après quoi d'ailleurs, les remèdes sont tant plus inadaptés les uns que les autres face à une situation économique où tout va de plus en plus vite.

Toujours est-il que si la loi de 24 mars 1984, préliminaire à la loi du 25 janvier 1985 avait été davantage portée aux nues, le bilan actuel aurait sans doute été meilleur.

La loi de 1984 s'orientait pourtant dans deux directions précises :

- la prévention par l'information (publication de comptes consolidés, établissement obligatoire de la situation de l'actif réalisable et du passif exigible comme d'un tableau de financement ou tableau d'emplois et de ressources vérification et certification par le commissaire aux comptes) et,
- par l'action (devoir d'alerte du commissaire aux comptes, du comité d'entreprise, des associés et du président du Tribunal de Commerce).

Les résultats statistiques d'aujourd'hui sont en effet pour le moins révélateurs :

- 60% des dépôts de bilans en vue d'une éventuelle procédure de redressement judiciaire sont directement transformés en liquidation judiciaire, sous l'empire de la loi de 1985 !

- 22% des affaires ouvertes en procédures collectives au Tribunal de Commerce de Bobigny sont issues de la détection, d'après les premiers résultats des procédures d'alerte lancées depuis janvier 2006.

C'est ainsi que la loi du 25 juillet 2005, rentrée en application le 1^{er} janvier 2006 prévoit clairement, au sein même, de la loi régissant la loi de sauvegarde (réciproque de la loi du 25 janvier 1985) : deux procédures de prévention dites conventionnelles.

1. Une procédure strictement dénommée procédure d'alerte : régie par les articles L.611-1 et L. 611-2 du Nouveau Code de Commerce.
2. Le cadre légal du Mandat ad hoc : régi par l'article L. 611-3 du Nouveau Code de Commerce.

A - Sur la procédure d'alerte : Ont enfin été institués des groupements de prévention agréés et une procédure d'enquête initiée par le Président du Tribunal de Commerce qui se traduit tout simplement par la convocation du chef d'entreprise à un entretien et le cas échéant, à une injonction de faire. Il est en effet devenu parfaitement obligatoire de déposer au greffe du Tribunal de Commerce ses comptes annuels et ce, conformément aux dispositions de l'article L. 612-3 du

Code de Commerce. C'est dire que le dirigeant ne s'expose à aucune sanction sinon à être entendu sur les raisons pour lesquelles il n'a pas déposé les comptes de sa structure.

B - Sur le cadre légal du mandat ad hoc :

N'imaginons pas le moins du monde que le mandat ad hoc soit né sous l'empire de la loi du 26 juillet 2005, cette dernière ne lui a en effet que conféré, ou enfin conféré son cadre légal.

Il se trouve en effet que la plupart des praticiens ont toujours eu recours au mandataire ad hoc, face aux difficultés ponctuelles de leurs clients (conflit entre associés, difficultés de trésorerie, menace de recouvrement à laquelle on ne peut faire face immédiatement ou tout simplement difficulté de BFR). Une simple requête où les faits étaient exposés entre les mains du Président du Tribunal de Commerce compétent suffisait...

Aujourd'hui, le représentant légal peut demander la désignation d'un mandataire ad hoc au Président du Tribunal de Commerce ou au Président du Tribunal de Grande Instance. Si ce dernier n'y fait pas droit, elle est réputée non admise. Rien de bien différent par rapport aux dispositions de la loi du 1^{er} mars 1984 !

C'est dans ce contexte que le législateur s'est véritablement penché sur la prévention et a instauré dans sa nouvelle loi du 26 juillet 2005, les éléments suivants :



- La mission du mandataire ad hoc est fixée au sein même de l'ordonnance dressée par le Président du Tribunal de Commerce, seul.

- La mission du mandataire ad hoc est revêtue d'une absolue

confidentialité des protocoles, régularisés éventuellement par le mandataire ad hoc.

Imaginons en effet que vous introduisiez une requête à fin de convenir d'un moratoire global de l'intégralité de vos charges-fournisseurs, que ceux-ci y adhèrent mais diffusent l'information auprès de nouveaux fournisseurs.

Tous vos efforts seraient en effet privés d'effet puisque les nouveaux fournisseurs auraient alors connaissance de vos difficultés, fussent-elles purement passagères... et votre entreprise de sauvegarde ruinée...

C'est aujourd'hui dans le strict cadre de la mission qui lui a été dévolue par le Président du Tribunal de Commerce que le mandataire ad hoc dispose d'une première période extrêmement courte de quinze (15) jours lui permettant d'établir un pré-rapport et de trois (3) semaines pour rendre compte de manière précise de la situation...

Mais n'oubliez pas : il convient de surveiller la température du patient, dès les premiers symptômes... ▶

Cabinet Martinet-Longeanie & Associés
45 avenue Montaigne
75008 PARIS
Tél. 01 56 64 08 88

RENDEZ-VOUS DÉCOUVERTE

Vous vivez actuellement une situation où vous avez besoin d'une ressource supplémentaire temporaire forte en direction générale ou fonctionnelle ? Vous faites face à une vacance de poste de direction ? Ou vous vous intéressez tout simplement aux solutions que le marché peut vous apporter, et en particulier au management de transition ?

Nous vous proposons un rendez-vous de découverte d'une trentaine de minutes.

Pour cela, renvoyez ce coupon avec votre carte de visite à :

ACTISS PARTNERS - Service commercial - 99/103 rue de Sèvres - 75271 PARIS cedex 06
ou par email : contact@actisspartners.com, ou par téléphone: 06 89 23 15 89 / 01 70 08 39 38

ACTISS PARTNERS
la direction de transition



Décembre
Janvier
2006

ACTISS PARTNERS
la direction de transition

99/103 rue de Sèvres - 75271 Paris Cedex 06
☎ : 06.89.23.15.89 - Tél. : 01.70.08.39.38
www.actisspartners.com



Gilles MARQUE
Fondateur

La gestion de trésorerie est aujourd'hui primordiale. Les actionnaires, particulièrement les fonds d'investissement et la Bourse, ont fait de leur exigence la plus forte. Et c'est par une crise de trésorerie, la cessation de paiement, que l'accident arrive.

C'est pourquoi une mission de management de transition en direction financière débute toujours par l'analyse de la situation de trésorerie et des facteurs qui l'influencent: stocks, niveau de capitalisation, comptes fournisseurs. Mais l'élément du BFR le plus lourd est presque toujours le poste client.

Le niveau de liquidités en banque étant inversement proportionnel à l'épaisseur de la balance âgée, il s'agit de mettre en oeuvre tous les moyens pour faire baisser celle-ci. En amont, le manager de transition se consacre à l'amélioration des processus de commercialisation, et par conséquent, de paiement. Il établit un reporting serré axé sur le flux de trésorerie.

En aval, c'est à dire une fois la créance constatée dans les livres, le droit offre des outils qui permettent de réduire le poste clients. Certains sont connus, principalement axés autour du contentieux du recouvrement. Mais la palette est plus large. Laurence Martinet-Longeanie, avocate au Barreau de Paris, nous rappelle ici les principales dispositions légales d'aide à la gestion du poste client.

Créances clients : comment les maîtriser ?

Le recouvrement du poste client est un art.

La gestion de votre BFR ne s'arrête pas aux relances téléphoniques ou écrites de votre service comptabilité.

Vous le savez, la mise en demeure est déjà une voie vers le contentieux...

Et ce dernier, se solde par une injonction de payer ou une assignation au fond comme en référé devant les Tribunaux de Commerce, lesquels ne constituent pas forcément les seuls outils propres à optimiser votre BFR.

Notez en effet qu'une excellente décision se heurte, bien souvent, à un problème d'exécution.

C'est pourquoi, des mesures se prennent en amont.

La clé du recouvrement est en effet, là.

I - Sur les mesures EN AMONT de tout problème de recouvrement :

1.1. renseignements sur votre co-contractant :

L'extrait Kbis de votre cocontractant vous renseigne sur son capital, ses administrateurs mais un simple examen de l'état des privilèges va vous guider sur ses éventuelles difficultés antérieures à celles que vous rencontrez aujourd'hui.

Des inscriptions d'hypothèque ou des nantissements sur le fonds de commerce sont déjà pris... L'URSSAF et le Trésor Public en pratiquent tous les jours.

Je ne conclus pas avec cette société.

1.2. clause de réserve de propriété :

Votre société fabrique des produits manufacturés ?

Votre société vend ou loue du matériel ?

Il convient alors d'examiner si vos conditions générales de vente contiennent bien cette clause, laquelle permet de rester propriétaire de vos marchandises, tant que leur règlement n'est pas complet, conformément aux dispositions de l'article 1137 du Code Civil.

C'est dire que si un créancier est plus rapide que vous, qui tenterez d'en obtenir restitution, il devra vous en assurer retour car vous en restez parfaitement propriétaire.

1.3. cautions du représentant légal de votre co-contractant :

Il est évident que tout dépend de votre type de clientèle car on ne peut pas toujours obtenir la caution de la part du Président Directeur Général.

Cela étant, un jeune dirigeant vous le concèdera.

1.4. mentions des modalités de paiement sur vos factures :

Il est bien connu qu'en France, on s'acquitte de ses factures moyennant trois mois et voire plus.

Toujours est-il qu'une simple mention de "paiement comptant" ou "par retour"

ou d'échéance n'apparaît pas toujours au libellé de vos factures.

La mention d'intérêts au taux légal, à date d'émission de vos factures est également possible.

Il convient également de se pencher sur le mode de règlement qui sera le plus fiable et de le prévoir dès la conclusion du contrat : LCR, virement etc...

II - Sur les mesures EN AMONT de la voie judiciaire du recouvrement :

2.1. La mise en demeure

La mise en demeure constitue une prémisses à la voie judiciaire.

Elle obéit à un certain nombre de conditions de forme parmi lesquelles figure en bonne place, le fait qu'elle soit bien adressée par voie de pli recommandé avec accusé de réception.

Ce courrier doit mentionner de manière expresse que des intérêts courent à compter de son envoi, sans compter l'annonce d'une voie contentieuse.



Suite au verso...

Nos dernières missions...

La filiale française d'un groupe international du domaine du parfum devait remplacer deux managers de son service Merchandising.

Actiss Partners a délégué un manager de transition, professionnel du merchandising, qui a pris en main le poste d'adjoint du service Merchandising.

Il est également chargé d'auditer et de réorganiser les circuits de supply chain PLV.

La mission est prévue pour une durée de neuf mois.

Cette filiale d'un groupe américain, issue du secteur de la sous-traitance automobile, doit réorganiser et réorienter sa force de vente en vue de prendre pied dans les GMS.

Le manager de transition d'Actiss Partners, professionnel des marchés de commodités, a pris la Direction des Ventes de la filiale, et axe son intervention sur l'organisation et la mise à niveau des équipes.

La mission devrait durer de six à neuf mois.

LETRE D'INFORMATION