FINANCE & STRATÉGIE
Experts financiers d'entreprise

Bonjour et bienvenue, nous commencerons cette vidéo conférence à 11h30

La reprise d'entreprises en difficulté

Avant le dépôt de bilan

" LA REPRISE D'ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ AVANT LE DÉPÔT DE BILAN "

Comment s'y prendre ?

En quoi cela peut être intéressant ?

Jean-Paul FICHEN et Jean-Marc TARIANT

FINANCE & STRATÉGIE
Experts financiers d'entreprise

Présentation des intervenants

FINANCE & STRATÉGIE
Experts financiers d'entreprise

Jean-Paul FICHEN

Dirigeant d'AVODIRE, cabinet d'Avocats d'Affaires implanté à Nantes et Paris.

Spécialiste en droit des sociétés et en droit fiscal.

Avocat au Barreau de Nantes, diplômé du DESS Droit des Affaires et Fiscalité de l'université de Rennes.

Jean-Marc TARIANT

Dirigeant du Cabinet Finance & Stratégie.

Diplômé d'expertise-comptable, d'un Master en droit des affaires, et du MBA option Finance de l'EM Lyon.

Fondateur du cabinet après une expérience d'une quinzaine d'années dans la banque et le capital risque.

Le Cabinet Finance & Stratégie

Basé à Rennes - 5 consultants issus de la banque et du capital risque

Accompagnement de + de 1000 PME depuis 2000, dans les domaines suivants :
Levée de fonds et négociation bancaire
Reprise et cession d'entreprises
Ingénierie financière - Stratégie financière et pilotage financier

L'ENTREPRISE EN DIFFICULTÉS - CONTEXTE ACTUEL

- ANNÉE 2020 DÉLICATE ÉCONOMIQUEMENT POUR BEAUCOUP D'ENTREPRISES…
- DES SOCIÉTÉS « CASH-RICH » GRÂCE AU PGE
- DES DIFFICULTÉS QUI APPARAITRONT PLUS TARD ET DÉVOILERONT DES OPPORTUNITÉS

QU'EST-CE QU'UNE ENTREPRISE EN DIFFICULTÉS SELON NOUS ?

VISION JURIDIQUE

VISION ÉCONOMIQUE

L'ENTREPRISE EN DIFFICULTÉS - VISION ECONOMIQUE

- NOTION DE DYNAMIQUE, DE « PENTES NÉGATIVES » → CA EN BAISSE, PERTE D'UN CLIENT, PERTE DE RENTABILITÉ, …

- STRUCTURE FINANCIÈRE FRAGILE = FONDS PROPRES < 10 % DU TOTAL BILAN.

COMMENT S'Y PRENDRE ?

« Derrière chaque crise, se cachent des opportunités »

IMPORTANCE DU DIAGNOSTIC PRÉALABLE

- NÉCESSITÉ D'UNE VISION CLAIRE POUR LE REPRENEUR
  - COMPTES PARFOIS FAUX QUI REFLÈTENT MAL LA SITUATION DE L'ENTREPRISE.
  - DES DIRIGEANTS QUI CHERCHENT A « LIMITER LA CASSE » EN UTILISANT DES ARTIFICES COMPTABLES.
- CAPACITÉ POUR LE REPRENEUR A CRÉER ASSEZ TÔT UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC LE CÉDANT.

IMPORTANCE DU DIAGNOSTIC PRÉALABLE

- ANALYSE ÉCONOMIQUE DES FORCES ET FAIBLESSES DE LA SOCIÉTÉ
- ANALYSE DES CAUSES DES DIFFICULTÉS FINANCIÈRES
  ➔ SONT-ELLES PONCTUELLES OU DURABLES ?
- MESURE DE L'IMPORTANCE DES DIFFICULTÉS
  ➔ UN REDRESSEMENT EST-IL ENVISAGEABLE ?

FAUT-IL REPRENDRE LES TITRES OU LES ACTIFS ?

- IMPORTANCE DU NIVEAU DE FONDS PROPRES
  - SI POSITIFS → TITRES ONT UNE VALEUR →PLUS DE SOLVABILITÉ DE LA GARANTIE D'ACTIF ET DE PASSIF
  - SI NULS OU NÉGATIFS → DIFFICILE D'AVOIR 1 GAP
- CAPACITÉ DE REBOND FUTUR SUFFISANTE POUR REMBOURSER LES DETTES ACCUMULÉES

SI OUI = ÉTUDE POSSIBLE DE REPRISE DES TITRES

L'INTÉRÊT ÉCONOMIQUE DE L'OPÉRATION

- LA NOTORIÉTÉ ET L'IMAGE DE L'ENTREPRISE EST CONSERVÉE
- PRÉSERVATION DES EQUIPES, ORGANISATION
- MEILLEURE CAPACITÉ DE REBOND

LA VISION JURIDIQUE

« Derrière chaque crise, se cachent des opportunités »

LES RISQUES JURIDIQUES DE L'OPÉRATION

- EN CAS DE REPRISE DES TITRES
  - REPRISE DES DETTES, FAIBLESSE DE LA GAP
  - HÉRITAGE DE LA GESTION PASSÉE DE LA SOCIÉTÉ
- EN CAS DE REPRISE DU FDC
  - NOUVEAU SIREN = PERTE DES RÉFÉRENCEMENTS, …
  - OPÉRATION SUSCEPTBLE D'ÊTRE REMISE EN CAUSE
    ➔ PÉRIODE SUSPECTE

L'ENTREPRISE EN DIFFICULTÉS - VISION JURIDIQUE

- NOTION DE PÉRIODE SUSPECTE
- CESSATION DES PAIEMENTS
- PROCÉDURE COLLECTIVE

LE PREPACK CESSION

- DÉFINITION

  - UNE **PASSERELLE** ENTRE **AMIABLE** ET **COLLECTIF** :

DÉMARCHE DE PRÉPARATION DE LA CESSION DES ACTIFS DU DÉBITEUR AU TRAVERS D'UNE PROCÉDURE AMIABLE ARRÊTÉE PAR UN JUGE ET MISE EN ŒUVRE PAR UN PLAN DE CESSION DÉFINI DANS LE CADRE D'UNE PROCÉDURE COLLECTIVE.

  - UNE PROCÉDURE « HYBRIDE » QUI PERMET AUX PARTIES DE SÉCURISER L'OPÉRATION.

LES AVANTAGES DU PREPACK CESSION

- UN OUTIL ENCADRANT ET FACILITANT L'OPÉRATION
  - LE REPRENEUR CONSERVE LA POSSIBILITÉ **D'AGIR EN AMONT** ET D'OBTENIR DES INFORMATIONS DU DIRIGEANT EN DIRECT.
  - CETTE DÉMARCHE PROACTIVE PERMET DE **CRÉER DU LIEN AVEC LE PERSONNEL** ET SES REPRÉSENTANTS QUI SERONT CONSULTÉS.
  - CELA PERMET D'ENVISAGER UNE **OPÉRATION RAPIDE** QUE NOUS PRÉCONISONS POUR **ÉVITER LE DÉLITEMENT** DE L'ENTREPRISE AU NIVEAU HUMAIN ET ECONOMIQUE (CLIENTS, FOURNISSEURS …).

LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS SONT CEUX DE LA REPRISE

➔ ***CONFIANCE, SÉDUCTION, GESTION DU TEMPS, …***

Questions ?
Réponses !