

# La procédure amiable en 5 points



Avec **Stéphanie Weiss** **Acting/**  
DAF à temps partagé chez Acting Finances

Stéphanie Weiss est spécialiste des contextes de crise de liquidité et de difficultés financières et DAF à temps partagé chez Acting Finances. Elle nous livre ses conseils pour gérer au mieux une procédure amiable avec vos créanciers.

## Que faire en cas de grave difficulté de trésorerie ?

**Si vous ne parvenez pas à trouver de solutions de financement pour couvrir vos besoins de trésorerie, vous devez entrer en discussion avec vos créanciers : aussi bien vos banques, vos fournisseurs et les organismes publics pour demander des délais de paiement (moratoires).**

Généralement, lorsque les premières difficultés de trésorerie sont déjà présentes, il devient compliqué de négocier directement avec ses créanciers.

Vous pouvez alors mettre en place une **procédure amiable**, qui vous permet de mener des discussions avec vos créanciers mais sous la protection du Tribunal de commerce. Le Président du Tribunal de commerce ouvre la procédure et nomme un négociateur (mandataire ad Hoc ou conciliateur selon la procédure ouverte). Vous pouvez négocier avec tous les types de créanciers : les fournisseurs stratégiques en premier lieu, mais aussi les créanciers bancaires et les organismes d'état tels que le Trésor Public, l'Urssaf ou autres organismes sociaux.

### À savoir



Il existe une procédure spécifique pour négocier avec tous les organismes publics qui s'appelle la CCSF (Commission des chefs des services financiers).

# 1. Qu'est-ce qu'une procédure amiable ?

Une procédure amiable est une procédure qui permet la négociation entre un débiteur et son/ses créanciers dans le cadre de règles édictées par le Code de Commerce, et sous l'égide du Président du Tribunal de Commerce.

Seul le débiteur de la société en tension de trésorerie (avérées ou anticipées) peut demander l'ouverture d'une procédure amiable.

Les procédures amiables sont aussi appelées **procédures préventives de traitement des difficultés**. Ce sont des procédures « préventives » car pour prétendre à l'ouverture de ces procédures vous ne devez pas être en état de cessation des paiements (ou pour la conciliation l'être depuis moins de 45 jours).

## À savoir



En France, il existe 2 procédures de préventives :

- le mandat ad Hoc
- la conciliation

# 2. Procédure amiable et cessation des paiements

Si vous souhaitez ouvrir une procédure préventive, vous ne devez pas être en état de cessation des paiements.

La cessation des paiements est définie à l'article L. 631-1 du Code de commerce qui dispose qu'un débiteur est en cessation des paiements lorsqu'il est « *dans l'impossibilité de faire face au passif exigible avec son actif disponible* ».

Pour vérifier si vous êtes ou non en état de cessation de paiement, vous devrez définir :



**votre passif exigible**  (une dette certaine, arrivée à son terme pour laquelle aucun accord de délai n'a été négocié avec le créancier)



**votre actif disponible**  (tout actif qui est transformable en liquidité immédiatement ou très rapidement). On peut par exemple prendre en compte les lignes de mobilisation de créances non utilisées, les découverts non tirés, des stocks de marchandises cessibles très rapidement...

On comprend donc que cette notion de cessation des paiements est mouvante : elle sera laissée à l'appréciation du juge du Tribunal de Commerce et sera variable d'une société à une autre.

### 3. Pourquoi ouvrir une procédure amiable pour négocier avec mes créanciers ?

**Voici quelques-uns des avantages à ouvrir une procédure amiable :**



**Procédure exclusivement ouverte à l'initiative du dirigeant de la société**

Le dirigeant continue à administrer et gérer sa société en toute indépendance et autonomie.

L'ouverture d'une procédure amiable est un acte qui indique une bonne gestion de l'entreprise car le dirigeant indique qu'il recherche des solutions pour assurer la pérennité de son activité.



**Procédure confidentielle**

Les parties de la procédure sont tenues à la confidentialité. Cela permet de se donner du temps pour négocier/ préparer des solutions pour régler la situation, sans que cela n'alerte l'écosystème du secteur d'activité dans lequel vous évoluez.



**Le créancier n'a pas intérêt à refuser de négocier**

Afin de conserver leur respectabilité sur le marché, les créanciers appelés à négocier dans le cadre d'une procédure amiable doivent entrer en négociation. En effet, les créanciers peuvent être appelés à négocier dans différents dossiers et il est important de conserver la confiance des parties.



**Pendant ce temps, la bienséance du monde des affaires fait qu'il n'y a pas de poursuites individuelles**

Lorsque vous êtes en négociation avec un créancier, ce dernier n'engagera pas de poursuite, au risque de faire échouer les négociations. En effet, le créancier a tout intérêt à trouver un accord avec vous avant que votre situation économique se dégrade et auquel cas que vous entriez en procédure collective où il aurait plus à perdre et où il pourrait lui être imposé des délais de règlement ou des abandons de créances.



**Procédure à mettre en place avant qu'un débiteur nous assigne en redressement judiciaire ou en liquidation**

En procédure amiable, seul le débiteur peut demander l'ouverture de la procédure. Si un créancier vous assigne devant le tribunal pour demander votre mise en redressement judiciaire, vous serez contraint par la procédure collective.

✓ **Négociation menée par une tierce personne**  
Les négociations sont menées par un professionnel de l'entreprise en difficulté (voir ci-après), qui est rompu à l'exercice et connaît bien les acteurs appelés à négocier (il est fréquent que les créanciers soient des banquiers). Connaissance des créanciers/personnes en place. De plus, ce professionnel est mandaté par le tribunal de commerce : il est donc neutre, et agit dans l'intérêt social afin de trouver des solutions à la pérennité de l'activité du débiteur et par conséquent, des intérêts du créancier également.

✓ **Éviter la cessation des paiements en négociant des reports d'échéance**  
Pour être considéré dans le passif exigible, la créance doit être certaine et exigible. Si celle-ci a fait l'objet d'un accord exprès du débiteur (de report de l'échéance par exemple) lors d'une procédure amiable, celle-ci n'est plus exigible.

### Liens utiles

- [Site d'Infogreffe](#)
- [Webinaire : Prévenir les difficultés des entreprises : la justice économique mobilisée](#)

### Les préjugés liés à la procédure amiable qu'il est temps d'oublier

X

#### Les frais liés aux honoraires du mandataire ou conciliateur

Le débiteur peut se poser la question de l'intérêt d'ouvrir une procédure amiable pour négocier et d'engendrer des frais. Cette première réaction est compréhensible mais il faut regarder les frais engendrés par rapport aux avantages économiques d'une négociation réussie.

Les honoraires du mandataire ad hoc ou du conciliateur sont fixés dans l'ordonnance d'ouverture de la procédure. Les tarifs s'adaptent à la taille de l'entreprise, mais pour vous donner une idée, une entreprise de moins de 1M€ pourrait avoir un forfait qui pourrait débiter à 2.5K€ HT.

X

#### Réticences liées au Tribunal

Le terme de Tribunal peut engendrer des réticences de la part de certains débiteurs. Or, ces procédures ne sont pas des « sanctions » mais au contraire des protections pour le débiteur.

## 4. Le Mandat ad Hoc

**Le Mandat ad Hoc est une procédure préventive qui a pour objet de négocier avec les principaux créanciers afin d'éviter la cessation des paiements.** Elle ne peut être ouverte qu'à la seule demande du débiteur lui-même, et l'entreprise ne doit pas être en état de cessation des paiements.

L'entreprise peut demander l'ouverture d'un mandat ad hoc dès lors qu'elle anticipe ou subit des difficultés de nature à compromettre la pérennité de son activité. Les difficultés peuvent être de toute nature (par exemple, un conflit entre associés paralysant les prises de décision...)

### Étapes d'un mandat ad hoc

1

#### **Saisie du Président du Tribunal de Commerce (ou Tribunal Judiciaire si société ou activité Civile)**

Envoi d'une requête d'ouverture au Président du Tribunal pour lui demander la nomination d'un mandataire (possibilité de proposer un nom)

2

#### **Entretien confidentiel avec le Juge de la prévention ou le Président du Tribunal de Commerce**

Le débiteur explique ses difficultés et présente les arguments aux juges pour l'ouverture d'une procédure. Il devra aussi présenter les éléments financiers qui sous-tendent sa demande (solutions pour traiter les difficultés, prévisions de trésorerie, situation économique et financière à jour...)

3

#### **Ordonnance du Président du tribunal**

A l'issue de cet entretien, le juge rend une ordonnance de nomination d'un mandataire ad hoc et fixe les contours de la mission, sa durée et la rémunération du mandataire (après avoir recueilli l'accord du débiteur sur le montant desdits honoraires).

En général, le mandat ad hoc est fixé pour 3 mois, mais il peut être renouvelé plusieurs fois.

4

#### **Fin du mandat ad hoc**

Plusieurs scénarios sont possibles :

- Fin anticipée de la mission du mandataire à la demande du débiteur
- Conclusion d'un accord avec le/les créanciers.
- Absence d'accord

Lorsqu'aucun accord a été trouvé, le mandat ad hoc prend fin à l'échéance. Il peut ensuite être ouvert une procédure de conciliation à la suite du mandat pour continuer à négocier dans un cadre préventif.

## 5. La conciliation

La conciliation est définie par l'article L 611-4 du code de commerce :

« Les personnes qui éprouvent une difficulté juridique ou financière avérée ou prévisible, et ne se trouvent pas en état de cessation des paiements depuis plus de 45 jours peuvent demander l'ouverture d'une procédure de conciliation. »

A la différence du mandat ad hoc, la conciliation peut être ouverte même si l'entreprise est déjà en cessation de paiement, mais uniquement depuis moins de 45 jours.

### Etapes d'une conciliation

1

#### Saisie du Président du Tribunal de Commerce (ou Tribunal Judiciaire si société ou activité Civile)

Envoi d'une requête d'ouverture au Président du Tribunal pour lui demander la nomination d'un mandataire (possibilité de proposer un nom)

2

#### Entretien confidentiel avec le Juge de la prévention ou le Président du Tribunal de Commerce

Le débiteur explique ses difficultés et présente les arguments aux juges pour l'ouverture d'une procédure. Il devra aussi présenter les éléments financiers qui sous-tendent sa demande (solutions pour traiter les difficultés, prévisions de trésorerie, situation économique et financière à jour...)

3

#### Ordonnance du Président du tribunal

A l'issue de cet entretien, le juge rend une ordonnance de nomination d'un mandataire ad hoc et fixe les contours de la mission, sa durée et la rémunération du mandataire (après avoir recueilli l'accord du débiteur sur le montant desdits honoraires).

En général, le mandat ad hoc est fixé pour 3 mois, mais il peut être renouvelé plusieurs fois.

### Contexte COVID



Dans le cadre de la loi ASAP Du 7/12/2020 liée au contexte COVID, plusieurs articles ont modifié les règles en matière de conciliation :

- La durée maximum de la conciliation est passée de 4 mois, renouvelable 1 mois maximum à une durée maximum de 10 mois sur demande du conciliateur pour toutes les procédures ouvertes jusqu'au 31/12/2021.
- Par ailleurs, la loi ASAP du 07/12/2020 a instauré la suspension ciblée des poursuites et la possibilité de demander des délais de grâce aux créanciers récalcitrants lors de la conciliation pouvant aller jusqu'à 2 ans.

## Fin de la conciliation

### Scénario 1 : conclusion d'un accord avec le/les créanciers.

Un protocole d'accord est rédigé par le conciliateur : Cet accord peut être constaté ou homologué par le Président du Tribunal de commerce (ou judiciaire).

- **L'Accord constaté**

Si les parties parviennent à un accord, elles peuvent demander au Président du Tribunal de Commerce de constater l'accord, ce qui lui donnera force exécutoire (le débiteur pourra faire intervenir la force publique en cas de non-respect de l'accord).

Les créanciers ayant signé l'accord ne pourront pas poursuivre le débiteur pour paiement de leurs créances incluses dans l'accord.

Pendant la période d'exécution de l'accord constaté, le débiteur peut demander au Tribunal de bénéficier de délais de grâce pouvant aller jusqu'à 2 ans pour des créances non comprises dans l'accord.

- **L'Accord homologué**

Lorsque les parties sont parvenues à un accord, elles peuvent aussi décider de renforcer la force de cet accord en demandant au Président du Tribunal de Commerce d'homologuer l'accord. Pour cela 3 conditions doivent être réunies :

- pas de cessation des paiements,
- accord qui ne lèse pas les créanciers non signataires et
- accord qui pérennise l'exploitation du débiteur

L'homologation est effectuée par le biais d'un jugement d'homologation qui est publié au BODACC et dans un journal d'annonces légales. Néanmoins, cette publication fait perdre le caractère confidentiel de la procédure.

### L'avantage de new money



Un des avantages de l'homologation de l'accord de conciliation est le privilège de new Money.

En effet, en cas d'accord homologué, le créancier signataire de l'accord qui octroie de nouveaux crédits (par des délais de paiement, de la trésorerie ou des nouveaux biens et services) pendant la conciliation bénéficiera d'un privilège de new money : il sera payé en priorité par rapport aux autres créanciers en cas de procédure collective. De plus, en cas de procédure collective, aucun délai ni remise ne pourra lui être demandé sur la dette ayant bénéficié du privilège de new Money.

### Scénario 2 : Absence d'accord

Lorsqu'aucun accord a été trouvé, la conciliation prend fin à l'échéance ou de façon anticipée si le débiteur en fait la demande.

Il peut ensuite être ouverte une procédure de sauvegarde, voire de redressement judiciaire si entre temps, le débiteur est passé en état de cessation des paiements.

## En synthèse



Un seul mot d'ordre pour éviter les difficultés : il faut **ANTICIPER**.

Faites-vous accompagner par des professionnels pour établir les documents justificatifs (prévisions, solutions de sortie des difficultés, procédures adéquates, état des actifs disponibles et des dettes exigibles) plutôt que de passer à côté des solutions à disposition dans la boîte à outils du droit des entreprises en difficulté.

### Acting/

Acting Finances met à votre disposition le management opérationnel externalisé en finance et en ressources humaines.

Acting, c'est un vaste réseau de DAF et de DRH proposant leur savoir-faire aux entreprises, startup ou PME, afin de les accompagner dans le développement de leurs performances financières et managériales.

[Prendre contact](#)

### AGICAP

Agicap est LA solution de gestion de trésorerie qui révolutionne la façon de suivre et prévoir l'évolution de trésorerie de son entreprise.

Créée en 2016 par 3 entrepreneurs lyonnais, Agicap rend accessible la gestion de trésorerie aux PME grâce à son outil en ligne (SaaS) de gestion et de prévision de trésorerie.

## Simplifiez votre gestion de trésorerie avec Agicap !



Construisez des prévisionnels de trésorerie fiables en un instant.

[Démarrer votre essai gratuit](#)