



TPE/PME sous tension : un traitement judiciaire accéléré pour sauver les plus viables

Pour garantir une sortie de crise la moins brutale possible, le gouvernement a introduit une procédure judiciaire rapide dans la loi relative à la gestion de la sortie de crise sanitaire. Elle vise à aider les TPE/PME présentant les meilleures chances de redressement. Retour sur les détails pratiques et enjeux de ce dispositif avec [Antoine Diesbecq](#), associé spécialisé en restructuring au sein du cabinet Racine.

[Antoine Diesbecq](#)

Quelle est la portée de ce texte compte tenu de la nécessité de sortir de la crise vite et bien ?

Les mesures prises par le gouvernement (chômage partiel, mesures exonératoires sociales et fiscales, fonds de solidarité, etc.) ont permis à l'économie de redémarrer à fond après une crise totalement inédite. Les retombées économiques négatives ont été circonscrites à certains secteurs (loisirs, culture, événementiel, tourisme, aéronautique, etc.). Les pouvoirs publics investissent aussi sur la reprise avec des plans comme France Relance doté d'une enveloppe de plus de 100 milliards d'euros. Mais certaines problématiques demeurent, comme celle des reports des échéances fiscales, sociales et bancaires. Ces dettes, qui normalement s'apauraient d'elles-mêmes grâce à l'activité, se sont accumulées. De plus, l'octroi des prêts garantis par l'Etat (PGE) a créé 137 milliards d'euros de dette nouvelle. On estime qu'environ 40 000 entreprises pourraient avoir des difficultés à rembourser 8 milliards d'euros. Restons prudents mais, a priori, les banquiers et les assureurs écartent le risque d'un mur de dettes et d'une vague de faillites. Le plan d'action sur l'accompagnement des entreprises en sortie de crise, signé par tous les professionnels du secteur et mené par le gouvernement, vise à aider les TPE/PME viables. La procédure judiciaire de traitement de sortie de crise n'a toutefois pas vocation à être pérenne : sa durée d'application sera de deux ans, sans préjuger du décret d'application de la loi qui doit encore être publié.

Que pensez-vous des critères retenus pour définir les entreprises concernées par cette procédure ?

D'un côté, nous avons les petites entreprises dont le besoin en fonds de roulement (BFR) a été financé et le passif courant allégé grâce aux mesures gouvernementales. De l'autre côté, nous avons des entreprises qui n'ont pas eu de chiffre d'affaires avec des reports – et non des exonérations – de charges sociales et fiscales, et qui ont souscrit un PGE. Dans ces cas, une « dette Covid » s'est créée en plus de celle qui existait avant la pandémie. Or, le tarissement des aides est progressif mais bien réel. Ces sociétés doivent toujours financer leur BFR, rembourser leurs PGE et surveiller leur ratio passif/activité. La nouvelle procédure introduite par le gouvernement cible le deuxième type d'entreprise. Mais elle est réservée à celles capables de financer leur BFR et qui payent salaires et charges afférentes. C'est un bon critère d'appréciation de leur viabilité. Tout comme celui de la taille qui a été retenu puisque 90 % des entreprises en France sont des TPE de moins de 20 salariés et des microentreprises. De cette façon, le gouvernement couvre la plus grande partie du tissu économique national. Ces entreprises doivent naturellement avoir une comptabilité à jour et sincère. Sans outils de pilotage financier fiables, impossible d'estimer leurs chances de redémarrage. Concernant le montant retenu pour le passif, le gouvernement a fixé le chiffre maximum de 3 millions d'euros. Il est plus délicat d'apprécier la pertinence de ce critère. En règle générale, pour une entreprise en redressement judiciaire, un passif de 3 millions ne peut se régler qu'à la condition que le chiffre d'affaires soit égal au double de cette somme. Quand le passif est égal à un an de chiffre d'affaires, la pente est souvent impossible à remonter. En bref, ce sont des ordres de grandeur qui correspondent à un grand nombre de TPE/PME françaises. Le législateur a donc dû fixer ce seuil de passif en conséquence.

Comment peut-on caractériser cette procédure en termes de restructuring ?



[Visualiser l'article](#)

Avant la crise Covid, le redressement judiciaire était typiquement appliqué à une entreprise essoufflée côté trésorerie et qui avait été assignée devant le tribunal par l'Urssaf, son bailleur ou un autre créancier. La société n'avait pas d'autre choix. Dans le cas présent, cette nouvelle procédure est volontaire, à l'instar de la sauvegarde, et comme cette dernière, c'est une procédure judiciaire. On propose à l'entreprise d'étaler son passif excédentaire mais sans réorganisation, ni intervention du régime de garantie des salaires (AGS). Le processus est rapide : deux mois de période d'observation où l'on apprécie la capacité de la société à se remettre à flot et un mois pour arrêter le plan. Le tout est entériné (ou pas) par un jugement du tribunal. C'est un dispositif qui permet de faire « rouler la dette », dont celle liée au remboursement des PGE, c'est-à-dire d'augmenter sa durée de remboursement. Cette étape est aussi très encadrée. L'entreprise doit être capable de payer ses dettes sur dix ans maximum, et selon un rythme de 8 % par an du montant engagé (les dernières échéances seront plus lourdes mais pourront être financées par la reprise d'activité). Dans ce cas, l'entreprise recevra son brevet judiciaire de viabilité. Sinon, elle passera en liquidation ou redressement judiciaire. C'est une logique certes binaire du type « ça passe ou ça casse », mais cela pourrait être une procédure très efficace, si les entreprises concernées et leurs conseils s'en emparent.