

ODERIS

## Une approche transversale pour accompagner le retournement

C'est l'engagement de ce cabinet indépendant qui s'appuie sur son expertise financière pour accompagner PME et ETI sur les stratégies à adopter pour permettre leur rebond. Philippe Héry, Associé Restructuring, revient sur cet ADN à forte valeur ajoutée.

**Figure du restructuring au sein de grands cabinets, pourquoi avoir choisi Oderis ?**

**Philippe Héry :** Pour son agilité qui permet de traiter tous les sujets de manière adaptée, sa capacité à intervenir de manière transversale en mixant naturellement les expertises internes (transaction, restructuration, transformation) en fonction des besoins, son indépendance, mais aussi pour l'implication forte des associés sur les dossiers auprès des chefs d'entreprise. Autant de paramètres différenciants qui ont guidé mon choix.



Philippe Héry, Associé Restructuring chez Oderis

**« Nous ne nous limitons jamais au seul diagnostic financier et sommes impliqués aux côtés du chef d'entreprise dans la recherche de solutions pérennes. »**

l'entreprise qui doivent être parties prenantes aux solutions proposées, car ce sont eux qui mettront en œuvre le plan de retournement.

**Quel est l'objectif de votre intervention ?**

**P. H. :** Le principal objectif est de contribuer à restaurer la confiance des partenaires par nos travaux d'analyse et de sécurisation de l'information financière. Mais, bien qu'hommes du chiffre, nous sommes également attachés à capitaliser sur notre diagnostic pour être force de propositions. Cela fait partie de notre ADN et c'est différentiel.

**La période actuelle est-elle l'occasion d'engager une « opération vérité » pour les entreprises ?**

**P. H. :** Parfaitement. À l'heure actuelle, beaucoup d'entreprises

sont « sous perfusion », avant d'être prochainement confrontées aux remboursements des aides reçues, et doivent donc profiter de cette situation inédite pour se poser les vraies questions et anticiper. Dans ce contexte, le fait d'être accompagné par un expert indépendant est essentiel pour être en capacité d'adresser de manière objective les mesures à envisager post-crise. Le plan de retournement à élaborer doit permettre de solutionner tous les sujets, ceux liés à la crise sanitaire, mais également les difficultés antérieures à celles-ci. Seule cette approche sera le gage d'un retournement pérenne.



Tél. +33 (0)1 55 34 30 70  
philippe.hery@oderis.fr  
www.oderis.fr

RACINE AVOCATS

## Anticiper Prévenir Traiter

Après le gel des dettes en période d'urgence sanitaire, le réveil risque d'être difficile pour certains et les échéances approchent. Une seule solution : anticiper, utiliser les outils de la prévention.

**Y a-t-il une inflation du nombre de procédures ?**

**Laurent Jourdan :** Sur le premier semestre, 52 dossiers de plus de cent salariés ont été traités en procédure collective, soit une hausse de plus de 15,7 % par rapport à l'année précédente. Plusieurs tribunaux de commerce indiquent qu'un nombre croissant de procédures de liquidation judiciaire sèche est également à déplorer. Certains dossiers importants sont également traités en phase de prévention actuellement.

Dans les prochains mois, un certain nombre de dates vont s'imposer. Le 30 septembre les décalages des échéances des crédits en cours ont pris fin. Les banques ont cependant fait du cas par cas pour aménager le retour aux échéances contractuelles. Courant octobre prend fin la suspension du délai de prise en compte de l'état de cessation des paiements. Les entreprises en état de cessation des paiements depuis plus de 45 jours vont devoir déposer le bilan. En janvier les remboursements des échéances sociales et fiscales non payées pendant la période d'urgence sanitaire vont commencer à intervenir. Les pouvoirs publics ont annoncé que des moratoires pouvant aller jusqu'à 36 mois pourraient intervenir. À cette date également certaines entreprises ne seront plus en mesure de respecter les ratios fixés dans la documentation



Laurent Jourdan, avocat associé, Restructuring, Racine

**« La prévention doit être utilisée suffisamment tôt et avec circonspection. »**

tribunal pour obtenir le bénéfice des mesures de prévention qui existent et qui lui permettent d'être assisté par des professionnels efficaces. La prévention judiciaire ça fonctionne. Certaines règles doivent cependant être observées : la confidentialité doit être préservée, les accords de place sur le comportement des créanciers doivent être respectés. La prévention doit être utilisée suffisamment tôt et avec circonspection. Certaines situations peuvent être mieux traitées dans le cadre d'une procédure de sauvegarde ou de redressement judiciaire bien préparée, la trésorerie disponible étant mieux utilisée dans le cadre d'une période d'observation que dans une phase de prévention qui n'aboutirait pas.

**Que faire ?**

**L. J. :** La solution c'est la prévention. Le chef d'entreprise ne doit pas rester seul face aux difficultés. Il doit s'entourer des conseils spécialisés. Il ne doit pas craindre de pousser la porte du



Restructuring  
ljourdan@racine.eu  
www.racine.eu

SIMON ASSOCIÉS

## Créateurs de solutions

**Avec une forte expertise croisée dans la grande distribution et les réseaux de franchises, cette équipe dédiée au service des grands comptes et ETI est devenue en quelques années l'une des plus importantes du marché du redressement avec 7 associés de renom et une équipe de collaborateurs spécialisés. Ayant une culture du résultat, une parfaite maîtrise des aspects financiers et institutionnels, ils savent penser en dehors des chemins établis pour trouver des solutions de sortie de crise. Décryptage de leur action auprès des entreprises en difficultés par Jean-Charles Simon, associé fondateur.**



L'équipe restructuring du cabinet Simon Associés tisseurs de dimension nationale et internationale.

**Le contexte de crise a-t-il modifié votre approche ?**

**J.-C. S. :** Plus que notre approche, il a stimulé notre réflexe d'anticipation. Dès le mois d'avril nous avons mesuré ses incidences sur certaines activités. Pour y répondre, nous avons développé des compétences sectorielles dans le maritime, l'aéronautique, la défense, en complément de celles que nous avions déjà dans les domaines de la distribution - notre cabinet est leader en France -, de l'hôtellerie, de la restauration, du tourisme et de l'événementiel. Cette anticipation et cette capacité de croiser les expertises sont une force pour conseiller nos clients.

**Qu'est-ce qui fait la différence de votre équipe restructuring ?**

**J.-C. S. :** Nous sommes un cabinet d'entrepreneurs. Plusieurs de nos associés avaient leur propre cabinet. Ils ont eu la responsabilité de leurs équipes et de leur exploitation. Nous comprenons très bien ce que ressent un entrepreneur en situation de crise. Nous comprenons les chiffres et les contraintes

opérationnelles. Grâce à nos compétences sectorielles, nous connaissons et comprenons leur écosystème, leurs attentes et les parties prenantes. Nous savons mobiliser les expertises complémentaires (MGA, droit social, droit de la distribution, de l'immobilier etc.) indispensables pour réaliser un diagnostic fiable et envisager toutes les solutions.

**Le Plan de relance va-t-il être suffisant ?**

**J.-C. S. :** L'état fait le maximum. Mais la situation est incertaine. Les PGE vont poser des problèmes de solvabilité aux entreprises qui font face à la contraction de leurs marchés et de leurs marges. La crise a créé la nécessité d'accélérer la transformation de certains business modèles. La rétraction de marchés nécessite d'adapter des structures de financement et de production. Mais la question des moyens financiers se pose. Anticipation et recours aux procédures de prévention seront la clé pour faire face.

Tél. +33 (0)1 53 96 20 20  
jcsimon@simonassociés.com  
www.simonassociés.com

SO-MG PARTNERS

## L'expertise du restructuring et rien d'autre !

Dédié à la matière depuis 25 ans, ce cabinet est reconnu pour l'indépendance et l'efficacité de ses diagnostics financiers. Sophie Moreau-Garenne, Managing Director, revient sur cette expertise clé dans le contexte actuel.

**« Votre capacité à être dans la prospective a-t-elle été déterminante dans la gestion de la crise sanitaire ? »**

**Sophie Moreau-Garenne :** Effectivement. Nombre de chefs d'entreprise nous ont confié l'analyse de l'impact financier d'un arrêt d'activité. Une cartographie complexe de leurs risques nous a permis de calibrer les aides à leurs réels besoins à court, moyen et long terme et leur proposer un non-paiement des charges fiscales et sociales y compris salariales, pour ensuite effectuer des demandes en exonération pour certains et pour d'autres, un moratoire. En parallèle, il fallait estimer le temps qu'il leur faudrait pour récupérer le niveau d'activité d'avant la crise, modéliser leurs besoins de financement post-confinement, mais aussi commencer à estimer leur future capacité de remboursement afin de pouvoir les accompagner dans l'obtention du PGE.

**Est-ce que le remboursement de la dette est l'enjeu n°1 post confinement ?**

**S. M.-G. :** Tout à fait, même si les entreprises ont un an pour démontrer que leur niveau d'activité permettra de rembourser leur PGE malgré les surplus de dettes fiscales et sociales ou encore, des dettes fournisseurs accumulées.

**Le PGE était-il la bonne solution ?**

**S. M.-G. :** En fait, il pose la question des fonds propres, et il est clair



Kenza Amar, Managing Director, Simona Gjorgjevska, Senior Associate, Sophie Moreau-Garenne, Managing Director, Morgane Kerguelin, Senior Analyst (de gauche à droite)

**« La reconnaissance de notre indépendance garantit le partage de notre diagnostic par des partenaires financiers aux intérêts divergents. »**

qu'il faudra que les actionnaires puissent se positionner assez rapidement sur leurs capacités à les renforcer.

**Qu'est-ce que cela implique pour le chef d'entreprise ?**

**S. M.-G. :** De s'en préoccuper dès maintenant afin qu'il ne se retrouve pas au pied du mur ! Et c'est notre rôle de les inciter à réfléchir à des solutions en amont. Notre expertise financière nous permet de mettre à plat les enjeux financiers, d'établir des prévisionnels les plus réalistes possible, proposer des solutions de restructuration financière qui soient constructives à la fois pour lui, ses actionnaires et les banques

et surtout, lui apporter une sécurité juridique par la mise en place de procédure de prévention. De plus, la reconnaissance de notre indépendance garantit le partage de notre diagnostic par des partenaires financiers aux intérêts divergents ; ce qui fait une grande différence !



Tél. +33 (0)1 77 10 71 16  
Tél. +33 (0)6 29 89 05 27  
smoreaugarenne@so-mg.com  
www.so-mg.com