

Paru dans

LE FIGARO partner

Jeudi 22 octobre 2020

AJAssociés

PGE : mort à crédit ou comment éviter le piège de la dette

Si le PGE a permis aux entrepreneurs de souffler, aujourd'hui, renégocier son endettement global est un impératif. Mise au point avec Me Franck Michel, administrateur judiciaire, associé-fondateur du cabinet AJAssociés.

Le PGE est une bonne solution, mais ?

Me Franck Michel : Une excellente solution puisqu'il a permis de combattre les tensions de trésorerie induites par la crise sanitaire. En revanche, le PGE, bien que garanti par l'État, reste un prêt, donc, une dette pour l'entreprise qui alourdit son passif d'ensemble. Après une franchise d'un an, la société doit procéder à son remboursement dans un délai maximal de 5 ans et devra s'acquitter d'un taux égal au coût de refinancement. Ce coût est susceptible d'augmenter, selon le type d'entreprise, de 0,5 % à 2 %, en fonction de l'allongement du délai de remboursement. Si la baisse d'activité se maintient au-delà de la franchise d'un an, les entreprises devront dans ce cas aller chercher des ressources nouvelles pour procéder à son remboursement. Une problématique de surendettement risque alors de se poser et elle doit absolument être anticipée !

Le surendettement global : un iceberg sur le chemin de la sortie de crise ?

F. M. : Effectivement. Le risque est redoutable : être dans l'incapacité de faire face au remboursement à la fois de la new money (le PGE), et celui de la old money (les dettes bancaires préexistantes). De fait, si les échéances se cumulent dans un contexte toujours dégradé, l'état de cessation des paiements



Me Franck Michel, administrateur judiciaire, associé-fondateur du cabinet AJAssociés leader de la profession par sa taille et ses implantations.

interviendra nécessairement. Une règle d'or : anticiper le risque le plus en amont possible. À cet égard, les procédures préventives de conciliation¹ et mandat ad hoc², qui sont confidentielles, ont démontré leur efficacité. Elles permettent de négocier sous la protection du Président du Tribunal de commerce un redimensionnement de son passif compatible avec sa capacité prévisionnelle de remboursement.

En quoi le mandat ad hoc ou la conciliation sont-ils idéals ?

F. M. : Par leur confidentialité. De plus, l'intervention d'un mandataire de justice qui conseille le chef

d'entreprise et mène la négociation à ses côtés permet d'instaurer un cadre propice sans oublier que l'accord mis en place bénéficiera d'une sécurité juridique.

Avec plus de 1 000 missions traitées par an, quelle est votre valeur ajoutée ?

F. M. : Fort d'une décision de justice qui nous désigne nommément à la demande du dirigeant, notre objectif est de mettre en œuvre un cadre de discussion serein à même d'apporter les solutions qui satisferont les intérêts de l'entreprise sur le long terme. 1^{er} cabinet d'administrateur judiciaire par sa taille, notre indépendance, notre spécialisation et notre proximité avec les juridictions sont les meilleurs garants de la maîtrise de nos coûts et du bon déroulement de ces négociations.

1. Négociation confidentielle permettant d'aboutir à un accord qui peut faire l'objet d'un constat par le Président du Tribunal ou d'une homologation par le Tribunal.

2. Négociation avec tous types de créanciers, possibilité de rechercher des investisseurs ou des repreneurs de manière confidentielle, absence d'état de cessation des paiements nécessaire à son ouverture.

AJAssociés

www.ajassocies.fr