

**Le programme d'appui de l'Union européenne pour la région de la PEV-Sud
EUROPEAID/133918/C/SER/MULTI**

Amélioration de l'environnement des affaires dans la région sud de la Méditerranée

**Séminaire : « Nouveau départ et seconde chance
pour entreprendre »**

Note de synthèse

**Evolution du cadre réglementaire et des procédures
sur les liquidations judiciaires et les faillites en
Europe**

Préparée par Lotfi Hamzi

Tunis, 12 septembre 2014



Ce projet est financé
par l'Union Européenne



Un projet mis en œuvre par
GIZ IS et Eurecna

Clause de non-responsabilité

Le contenu du présent rapport relève de la seule responsabilité de l'équipe d'assistance technique du projet dirigé par GIZ IS comprenant Eurecna et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant l'avis de l'Union européenne.

SOMMAIRE

1.	INTRODUCTION	2
2.	LES LEGISLATIONS EUROPEENNES	2
3.	CLIN D'ŒIL AU CHAPITRE 11 DU CODE DES FAILLITES AMERICAIN	5
4.	LES ACTEURS	6
	BIBLIOGRAPHIE	14

1. Introduction

Les mises en faillite sont à l'origine d'environ 15 % des fermetures d'entreprises. En moyenne, 700 000 PME environ se trouvent chaque année dans cette situation et quelques 2,8 millions de travailleurs sont concernés en Europe. Dans l'Union Européenne (UE), les entrepreneurs faillis sont toujours montrés du doigt et la société sous-estime le potentiel commercial de ceux qui pourraient retenter leur chance. Aujourd'hui, 47 % des Européens seraient réticents à devenir clients d'une entreprise précédemment déclarée en faillite. En outre, ceux qui veulent retenter leur chance sont pénalisés par la longueur de la procédure de mise en faillite. Dans l'UE, le temps moyen nécessaire pour clôturer une procédure de faillite va de quatre mois à neuf ans selon le pays.

La Commission européenne s'est fixé comme objectif de faire évoluer le droit européen afin de permettre une prise en compte plus pragmatique de la question des faillites en y intégrant une dimension deuxième chance.

2. Les législations européennes

A) Afin de faciliter la sauvegarde des entreprises en difficulté, tous les pays européens sous étude ont réformé leurs procédures collectives au cours des dernières années ou vont le faire

Si tous les changements sont menés pour faciliter la sauvegarde des entreprises en difficulté, cet objectif n'est pas nécessairement exclusif, et l'ampleur des réformes est très variable.

a) L'Allemagne et l'Espagne ont remplacé leurs anciennes dispositions par de nouveaux textes

L'Allemagne et l'Espagne ont substitué un nouveau texte aux anciennes dispositions régissant les procédures collectives, qui remontaient pour la plupart au XIX^e siècle. Dans les deux cas, la réforme, rendue nécessaire par l'archaïsme et la dispersion des normes auparavant en vigueur, a également été motivée par le besoin de disposer d'une procédure de redressement efficace.

Bien que les nouvelles lois allemande et espagnole s'efforcent de créer un cadre favorable à la sauvegarde des entreprises, la satisfaction des créanciers constitue leur but premier.

Dans chacun des deux pays, la nouvelle loi remplace les deux procédures antérieures de redressement et de liquidation par une procédure unique pouvant aboutir soit à la poursuite de l'activité de l'entreprise soit à la liquidation. En Espagne, la nouvelle procédure se conclut en principe par un concordat entre le débiteur et les créanciers, car la liquidation judiciaire constitue seulement une solution subsidiaire. En revanche, en Allemagne, le « plan de résorption de l'insolvabilité », procédure présentée comme directement inspirée du chapitre 11 américain, reste une solution dérogatoire par rapport à la liquidation.

La loi allemande, adoptée en octobre 1994, est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1999, tandis que la loi espagnole, adoptée en juillet 2003, entrera en vigueur le 1^{er} septembre 2004.

b) La Grande-Bretagne a instauré de nouvelles procédures, qui facilitent la sauvegarde de l'entreprise

Jusqu'à l'adoption de la loi de 1986 sur l'insolvabilité, le droit anglais des procédures collectives organisait principalement la liquidation. Avec la loi de 1986, deux nouvelles procédures, l'« arrangement volontaire » et l'« administration », ont vu le jour. Grâce à la première, les entreprises qui ont des difficultés financières peuvent négocier avec leurs créanciers un compromis adapté aux circonstances. L'administration, quant à elle, permet de confier temporairement la gestion de l'entreprise à un administrateur extérieur, qui étudie les solutions possibles, parmi lesquelles l'arrangement volontaire. Depuis leur introduction, les deux procédures de l'arrangement volontaire et de l'administration ont été modifiées, de façon à faciliter le redressement des entreprises viables. Ainsi, la dernière réforme de l'administration, adoptée en 2002, hiérarchise les objectifs de la procédure : la loi énonce explicitement que la survie de l'entreprise en constitue le but premier.

c) Les modifications adoptées aux Pays-Bas ont permis d'améliorer le fonctionnement des procédures de redressement

De même, aux Pays-Bas, la loi vise à transformer en procédure de réorganisation à part entière le sursis des paiements, grâce auquel un débiteur peut obtenir du tribunal un délai pour régler ses créanciers.

B) Toutes les réformes visent à donner à l'entrepreneur plus d'initiative dans la procédure de cessation des paiements et à lui permettre de continuer à gérer l'entreprise.

a) L'ouverture de la procédure sans attendre la cessation des paiements

Les lois allemande et espagnole tendent notamment à favoriser les ouvertures précoces.

La loi allemande de 1994 a en effet introduit un nouveau critère d'ouverture de la procédure d'insolvabilité : « l'incapacité de payer imminente », dont seul le débiteur peut se prévaloir. De même, la loi espagnole de 2003 permet au débiteur en état d'insolvabilité « imminente » de présenter au tribunal une demande d'ouverture de la procédure.

De façon similaire, la réforme de l'administration adoptée en Grande-Bretagne en 2002 vise à faciliter le recours rapide à cette procédure, puisque la mise sous administration, possible pour les entreprises insolubles ou susceptibles de le devenir, peut désormais s'effectuer sans qu'une décision du tribunal soit nécessaire.

b) Le caractère immédiat de la suspension des poursuites

En Allemagne, le tribunal peut prendre des mesures conservatoires, parmi lesquelles la suspension des poursuites, et ce avant même de se prononcer sur la recevabilité et sur la validité de la demande d'ouverture de la procédure d'insolvabilité.

En Grande-Bretagne, depuis la réforme de 2000, il est possible d'obtenir une suspension des poursuites dans le cadre d'un arrangement volontaire. Auparavant,

cette procédure n'entraînait une suspension des poursuites que si elle était couplée avec une mise sous administration.

c) L'étendue de la suspension des poursuites

La loi néerlandaise prévoit d'élargir le champ d'application du sursis des paiements, qui devient ainsi opposable aux créanciers privilégiés.

d) L'administration par le débiteur

Elle est prévue par la loi espagnole lorsque la procédure a été ouverte à la demande du débiteur. Cependant, ce dernier administre alors l'entreprise sous le contrôle du collège syndical, nommé par le tribunal et composé d'un commissaire aux comptes, d'un avocat et d'un représentant des créanciers.

Elle est également prévue par la loi allemande, mais à titre exceptionnel : le tribunal l'accepte seulement si le débiteur l'a demandée au moment de l'ouverture de la procédure et s'il est convaincu de la confiance que les créanciers accordent au débiteur. De plus, même lorsqu'il est autorisé à gérer directement l'entreprise, le débiteur est placé sous la surveillance d'un curateur, désigné par le tribunal.

e) Le droit exclusif du débiteur de proposer un plan de redressement en début de procédure

La loi espagnole de 2003 a introduit la possibilité pour le débiteur de proposer un plan de redressement en même temps qu'il demande l'ouverture de la procédure, et donc sans attendre que le collège syndical publie son rapport sur la situation de l'entreprise, alors que les créanciers doivent attendre ce rapport pour présenter un plan.

De même, la loi allemande permet au débiteur de proposer un plan dès le dépôt de la demande d'ouverture de la procédure. En revanche, l'administrateur judiciaire, même s'il propose un plan de son propre chef sans attendre la réunion de l'assemblée des créanciers, doit avant toute chose prendre connaissance de la situation de l'entreprise.

f) L'homologation forcée du plan de redressement

L'homologation forcée du plan est prévue par la loi néerlandaise : si la majorité requise n'est pas obtenue, le juge-commissaire peut imposer le plan, dans la mesure où trois quarts des créanciers chirographaires ont voté pour et où les opposants ne sont pas défavorisés par le plan.

De façon similaire, en Allemagne, où l'adoption du plan requiert l'accord de tous les groupes de créanciers, la loi considère le plan comme adopté malgré l'opposition d'un groupe si les membres de ce dernier ne sont pas défavorisés par le plan.

À défaut d'homologation forcée, plusieurs lois des pays concernés prévoient des règles de majorité assez peu contraignantes. Ainsi, la loi espagnole dispose qu'une majorité relative suffit pour l'adoption du plan lorsque ce dernier prévoit soit le règlement total des créances ordinaires dans un délai de trois ans soit le règlement immédiat des dettes déjà échues avec une remise inférieure à 20 %.

La France :

Dernier texte adopté : Ordonnance du 12 mars 2014

Elle a pour objectif de lutter contre les difficultés des entreprises en favorisant la prévention, en simplifiant les procédures et en réduisant les délais.

L'accès aux mesures de détection et de prévention est facilité. Ainsi, les professions libérales et indépendantes et les entreprises agricoles pourront bénéficier de la procédure d'alerte, dont elles étaient jusqu'alors exclues.

À côté de la procédure de sauvegarde financière accélérée existante, une nouvelle procédure de sauvegarde accélérée permet de négocier des solutions rapides avec les principaux créanciers de l'entreprise.

Par ailleurs, des délais de grâce pour le débiteur et ses garants pourront intervenir pendant la phase de recherche d'un accord. Les garanties accordées à ceux qui apportent de nouveaux financements sont renforcées.

Les entrepreneurs personnes physiques vont pouvoir bénéficier d'une procédure de « rétablissement professionnel » inspirée du rétablissement personnel des procédures de surendettement des particuliers. Le rétablissement professionnel entraînera l'effacement des dettes déclarées, professionnelles ou non.

Les délais des procédures de liquidation judiciaire des petites entreprises seront réduits et les opérations de réalisation des actifs allégées. Désormais, la liquidation judiciaire obligatoire devra être close dans un délai de 6 mois au lieu d'1 an.

Enfin, l'ordonnance renforce les garanties d'impartialité de la juridiction compétente pour la procédure collective et accroît les exigences en matière d'indépendance des mandataires de justice.

3. Clin d'œil au Chapitre 11 du Code des faillites américain

En général, un débiteur qui se place sous la protection du Chapitre 11 a l'intention de restructurer ou de réorganiser son entreprise afin qu'elle redevienne rentable et qu'il puisse rembourser ses créanciers intégralement ou en partie. Un débiteur qui se place sous la protection du Chapitre 11 (à la différence d'un débiteur qui se placerait sous la protection du Chapitre 7) continue à exploiter son entreprise après le dépôt de la demande de mise en faillite. C'est là la différence fondamentale entre les deux chapitres.

S'il s'agit d'une faillite de Chapitre 7, le débiteur ne peut pas restructurer son entreprise. Quand un débiteur dépose une demande de mise en faillite de Chapitre 7, l'actif de son entreprise sera liquidé. Si un débiteur dépose une demande de mise en faillite en vertu du Chapitre 11, son entreprise pourra continuer à fonctionner et il pourra restructurer ses affaires de manière à sortir de la faillite.

Bien que le Chapitre 11 du Code des faillites soit essentiellement le chapitre de la restructuration, un débiteur peut également liquider son actif après s'être placé sous la protection du Chapitre 11. En d'autres termes, à la différence du Chapitre 7, le Chapitre 11 donne au débiteur le choix entre la restructuration et la liquidation. Pourquoi un débiteur chercherait-il à liquider dans le cadre du Chapitre 11 plutôt que dans le cadre du Chapitre 7 ?

Il faut, en général, chercher la réponse à cette question du côté du contrôle et de l'argent. Voici deux différences fondamentales entre la faillite de Chapitre 7 et de Chapitre 11 : (1) un débiteur qui s'est placé sous la protection du Chapitre 7 perd le

contrôle de son actif en faveur d'un « trustee-in-bankruptcy » (ou le syndic de faillite) alors qu'un débiteur qui s'est placé sous la protection du Chapitre 11 continue en général à posséder et à contrôler son actif ; et (2) un débiteur qui se place sous la protection du Chapitre 11 a besoin d'argent pour payer les frais administratifs associés au Chapitre 11. Si le contrôle de la liquidation est important pour le débiteur et s'il a suffisamment d'argent pour payer les frais importants associés au Chapitre 11, il choisira en général une liquidation en vertu du Chapitre 11.

En effet, un des inconvénients majeur de la faillite mise en œuvre en vertu du Chapitre 11 est qu'elle a tendance à coûter cher aux débiteurs. Le débiteur doit payer non seulement ses professionnels mais aussi ceux qui auront été engagés par le comité. S'il y a plus d'un comité officiel, le débiteur devra payer les professionnels engagés par chaque comité officiel. Dès que le tribunal des faillites approuve l'engagement de professionnels par le comité, ces derniers peuvent être payés par le débiteur conformément aux demandes périodiques de rémunération déposées au tribunal des faillites droit exclusif de déposer un plan de restructuration. Aucune autre personne n'est habilitée à déposer un plan durant cette période d'exclusivité. Cette période peut être prolongée par le tribunal des faillites, pour une raison déterminée. En règle générale, un débiteur se verra accorder une ou deux prolongations de la période d'exclusivité pour peu qu'il démontre des progrès satisfaisants vers le dépôt d'un plan de restructuration. À la fin de la période d'exclusivité, tout créancier ou toute partie concernée est habilité à déposer un plan de restructuration.

Le tribunal des faillites approuve une « disclosure statement » (ou déclaration financière) s'il juge que celle-ci contient des renseignements dont la nature et le caractère détaillé permettraient à un investisseur raisonnable d'émettre un jugement fondé sur le plan.

L'approbation de la « disclosure statement » par le tribunal des faillites ne signifie pas que celui-ci a également approuvé le plan. À ce point de la procédure, le tribunal des faillites approuve uniquement la suffisance des renseignements fournis dans ce document. Une fois la déclaration approuvée, le débiteur la transmettra avec le plan de restructuration aux créanciers en vue d'un vote. Généralement, tous les créanciers sont censés émettre un vote d'approbation ou de rejet du plan. Le vote sur le plan constitue la transition à l'étape finale de la procédure de Chapitre 11, la confirmation du plan de restructuration.

4. Les acteurs

Les acteurs publics et privés se sont structurés pour apporter aux entreprises des conseils et des solutions mieux adaptés à des dossiers devenus également plus complexes.

Comment ces acteurs soutiennent les entreprises en difficulté ? A quels stades interviennent-ils ? Analyse des différents acteurs qui dans ces temps de crise soutiennent les entreprises avec comme ennemi commun le temps.

I. Les experts comptables, dès les premiers signes

Proches du quotidien des entreprises et directement informés de la situation financière, les experts comptables jouent très logiquement un rôle primordial lorsque l'entreprise rentre dans une période de difficultés financières importantes. Leur connaissance de l'entreprise, de son histoire, de ses modes de fonctionnement et leur expertise en matière financière leur permettent d'accompagner le chef d'entreprise le plus en amont possible, voire d'anticiper un premier niveau d'alerte dès qu'ils perçoivent des risques. De plus la relation de confiance construite au fil des années entre le cabinet d'expertise comptable et le dirigeant conduit à un dialogue ouvert, dans le respect de la confidentialité des échanges.

Les commissaires aux comptes, lorsqu'ils existent, au-delà de leur mission traditionnelle de contrôle et d'approbation des comptes, un rôle d'alerte concernant les faits de nature à compromettre la continuité de l'exploitation. En premier lieu, après un entretien avec le dirigeant, le commissaire au compte informe le président du conseil d'administration ou du directoire. Si la réponse faite est satisfaisante la procédure n'est pas poursuivie ; sinon, en plusieurs étapes le commissaire au compte poursuit ses investigations et en dernier ressort informe le président du tribunal de commerce et lui communique le résultat de ses démarches.

II. Les avocats, de la restructuration aux procédures collectives

De nombreux chefs d'entreprise ne font pas forcément appel à un Cabinet d'avocat spécialisé dans ces problématiques, tant par souci financier - pour ne pas alourdir des charges souvent déjà trop lourdes - que par manque de connaissance de ce qu'un avocat peut lui apporter dans ce type de situation.

Pourtant, il s'avère que les avocats sont extrêmement précieux pour conseiller l'entreprise sur les procédures à adopter, sur le montage des dossiers remis au juge sur les négociations à mener avec les différents créanciers, ainsi que sur les relations avec les instances représentatives du personnel. De plus les avocats spécialisés sont souvent très soucieux des aspects psychologiques liés à ces situations de défaillance et apportent, grâce à leur connaissance des procédures mais aussi à leur « vécu » avec d'autres entreprises de ces situations difficiles, un regard extérieur.

Autre axe d'intervention majeur des cabinets d'avocats en période de difficultés : le droit social, avec ce même souci d'intervenir le plus tôt possible pour maintenir le meilleur dialogue social possible au sein de l'entreprise. « En général nous intervenons très en amont soit pour rédiger avec nos clients les documents de présentation aux instances représentatives du personnel (Comité d'Entreprise et Délégués du Personnel), soit avec un travail de suivi des procédures et du calendrier. » explique Carla di Fazio Perrin, avocate associée en charge du département social au sein du cabinet Racine.

Les plans sociaux font en effet naître de nombreuses demandes d'informations au niveau des instances du personnel. « On doit protéger le secret des affaires, tout en respectant le droit d'information des salariés. Et s'il est essentiel de privilégier la relation avec les instances représentatives du personnel, cela l'est encore plus en période de crise » relève Maître di Fazio Perrin.

En période de crise, les avocats peuvent également soutenir des projets de cession comme des projets d'acquisition de sociétés.

III. Les acteurs de la prévention à la fin de vie

La vie de l'entreprise est ponctuée de périodes de crises et de difficultés qui peuvent atteindre fortement sa santé financière. Le vocabulaire médical est à ce titre souvent employé dans ces phases difficiles où il s'agit de favoriser le redressement ou d'accompagner la fin d'existence de la personne morale. De la prévention à la liquidation, les acteurs sont de plus en plus structurés, lisibles, professionnels et fiables.

a- Le juge dans son rôle préventif

En France par exemple, Le rôle de prévention confié aux tribunaux a été accru lors de la loi du 26 juillet 2008. Face à ces missions les tribunaux de commerce ont pu s'organiser de façon différente.

Ainsi, le Tribunal de Commerce de Paris a créé la fonction de Délégué Général à la prévention quand d'autres tribunaux ont créé une Chambre spécialisée pour les actions de prévention.

Un chef d'entreprise concerné peut être dès lors convoqué et être assisté par un spécialiste de la prévention par exemple pour envisager un moratoire de ses dettes, la mobilisation de ses créances ou une meilleure utilisation des possibilités du factoring.

b- Le mandataire ad hoc

Désigné par le juge lors d'une procédure amiable dite de « mandat ad hoc », il reçoit de sa part une mission d'assistance au chef d'entreprise assortie une durée. Son rôle d'aide, préventif, consiste surtout à éclairer la situation et à aider le chef d'entreprise à trouver des solutions voire à conclure un accord avec ses principaux créanciers. Personne indépendante et extérieure à l'entreprise, le mandataire a une obligation de confidentialité. Il peut être également administrateur judiciaire même si les fonctions occupées sont très différentes.

c- Le conciliateur :

Le conciliateur est nommé par le juge lors d'une procédure amiable dite de « conciliation », après que le juge ait lui-même enquêté sur la situation réelle de l'entreprise, au besoin après appel à un expert. Le Chef d'entreprise peut d'ailleurs proposer le nom d'un conciliateur de son choix. Sa mission dure au maximum 4 ou 5 mois ; Il doit rechercher un accord entre les principaux créanciers et l'entreprise. S'il n'a pas abouti, la procédure s'achève.

d- Administrateurs Judiciaires et Mandataires Judiciaires : de la prévention au traitement des difficultés

La France est un des seuls pays à s'être dotés d'une profession dédiée et réglementée auprès des entreprises en difficulté, qui bénéficie aujourd'hui d'un réel statut indépendant, d'un niveau de compétence de plus en plus élevé et d'un contrôle très sérieux des conditions d'exercice avec des commissaires aux comptes qui certifient les comptes deux fois par an.

Professionnel de la négociation, l'administrateur judiciaire intervient de manière privilégiée en matière de prévention des difficultés des entreprises (conciliation et mandat ad hoc). Il est également nommé par le juge lors d'une procédure collective dite de « sauvegarde » ou d'un redressement judiciaire. La modification de la loi de sauvegarde a ouvert désormais la possibilité pour le chef d'entreprise de proposer le nom de l'administrateur judiciaire.

Le mandataire judiciaire est désigné par le Tribunal lors de l'ouverture de tout type de procédure collective. Il représente les créanciers et préserve les droits financiers des salariés, mais son rôle central dans l'économie vise à réinjecter les actifs, les savoirs faire et les compétences dans le tissu économique.

IV. Au cœur du financement

Banques spécialisées, médiateurs de crédits, mais également investisseurs en capital constituent des acteurs centraux pour soutenir les entreprises.

a- Les banques spécialisées pour les entreprises en difficulté

Les banques de dépôt sont en général sous une double contrainte lorsqu'une de leurs entreprises clientes devient « une entreprise en difficulté ». Au stade de la prévention, la banque est amenée à évaluer les risques et à ne pas toujours accorder le découvert ou le crédit ponctuel qu'il faudrait pour passer un mauvais cap. Au stade des procédures collectives, la situation est encore plus compliquée puisque la banque peut se retrouver être conjointement créancier et structure d'aide potentielle pour l'entreprise, l'administrateur judiciaire ou le liquidateur.

Ainsi, face à ces problématiques, certaines banques ou filiales de grandes banques ont développé des structures spécialisées. LCL a notamment créé, à travers sa filiale Thémis, une banque spécialisée dans le financement des procédures collectives. Thémis propose notamment des services de cession de créances « Dailly », des services d'aide à l'escompte commercial, des engagements par signature offrant des garanties, ainsi que des avances sur stock.

Autre exemple : la Banque Delubac & Cie a pour sa part créé une branche dénommée « banque judiciaire » qui accepte des ouvertures de compte immédiates, et qui étudie et met en place des concours d'exploitation, des avances sur salaires, des systèmes de mobilisation de créances, des cautions avec dépôts et des crédits de campagne avec gages sur stocks.

b- Les médiateurs de crédit

Six États membres (la Belgique, la Hongrie, la France, l'Allemagne, l'Irlande et, plus récemment, la Finlande) ont créé un « médiateur du crédit ».

Exp en France : Le médiateur de crédit préside un Comité exécutif de la médiation. On trouve à ses côtés 7 médiateurs délégués, une équipe centrale composée d'analystes et de conseillers expérimentés, 105 comptoirs de médiation départementaux dirigés par les Directeurs départementaux de la banque de France en binôme avec les Trésoriers payeurs généraux et 700 tiers de confiance appartenant à des réseaux sociaux professionnels (CCI, chambres des métiers, organisations patronales). Dans ce processus, les entreprises peuvent désigner un accompagnateur de leur choix (expert-comptable, avocat, association de gestion...). Le processus et le mode de sollicitation sont décrits sur le site www.mediateurducredit.fr

c- Les investisseurs en capital

En période de croissance, comme de crise, le Capital Investissement joue un rôle majeur dans l'économie en favorisant la prise de participations dans le capital des entreprises et en permettant de renforcer les fonds propres. Cette prise de participation permet ainsi de financer leur croissance avec le Capital Développement mais également leur redressement et leur survie avec le Capital Retournement. Ces dernières années, il est devenu nécessaire, même pour les entreprises familiales, d'ouvrir leur capital pour renforcer leurs fonds propres.

Une entreprise qui recherche des investisseurs en capital peut ainsi contacter l'organisme national ou régional qui regroupe les investisseurs.

Mais on constate que le marché est de plus en plus intermédié : de nombreux cabinets spécialisés assurent l'intermédiation entre les entreprises à la recherche de financement et les investisseurs en capital.

VI. L'Etat et les collectivités toujours plus impliqués

Depuis plusieurs années un certain nombre d'organismes publics centralisés ou décentralisés se sont structurés dans chacun des pays européens pour apporter aux Chefs d'entreprises en difficulté des conseils, des aides et des possibilités nouvelles de règlement à l'amiable avec les organismes financiers et les Services de l'état.

VII. La justice consulaire

Dans l'UE, la France, l'Allemagne et la Belgique se caractérisent par un système juridictionnel semblable en matière de contentieux économique, celui du juge consulaire.

En Belgique, chaque chambre du tribunal de commerce est présidée par un magistrat professionnel assisté de deux juges consulaires. Les juges consulaires sont nommés par le roi sur proposition des organisations professionnelles représentatives du commerce et de l'industrie.

En Allemagne, le tribunal est composé sur le mode de l'échevinage : un magistrat professionnel préside la chambre sans voix prépondérante dans le délibéré et deux assesseurs sont issus du monde des affaires (Cependant, les procédures collectives sont le monopole de tribunaux spécifiques de l'insolvabilité).

Ces derniers sont nommés par le ministère de la Justice du Land concerné sur proposition des Chambres régionales de commerce. Pas de formation spécifique. Les juges allemands rendent des décisions circonstanciées et motivées, n'hésitant pas à citer jurisprudence et doctrine, une différence culturelle notable avec la pratique des tribunaux commerciaux français.

En revanche, les frais de justice sont importants et proportionnels au montant du litige, et le justiciable doit en faire l'avance lorsqu'il introduit son instance

En France, le fonctionnement actuel des tribunaux de commerce présente de nombreux avantages: les décisions sont rendues rapidement. Comme les juges consulaires sont bénévoles, le coût de ces décisions est moindre. Le juge élu est souvent perçu comme étant plus proche du justiciable, notamment en matière de prévention des faillites. Il serait plus accessible qu'un magistrat

Le recrutement des juges consulaires relève en pratique d'un processus qui s'apparente à la cooptation. Pas assez d'ouverture sur l'ensemble des entreprises et des commerçants. Le profil sociologique des juges consulaires se caractérise par une surreprésentation des cadres dirigeants et une sous-représentation des commerçants. Le taux de participation aux élections consulaires reste très faible, de l'ordre de 20%.

De nombreuses failles du système français:

- Les juridictions consulaires ne garantissent ni la compétence juridique, ni la distance et l'impartialité exigées par la nature et la complexité des missions aujourd'hui dévolues à la justice économique.
- Insuffisance de la compétence technique en droit: la connaissance du milieu économique et des pratiques commerciales ne suffisent pas à garantir la compétence des juges consulaires (jugements des tribunaux de commerce souvent non motivés, droits de la défense bafoués, rôle exorbitant des greffiers).
- Règles déontologiques et impartialité pas toujours respectées Exemple: Le cas de la liquidation récente d'une partie de l'activité du groupe volailler Doux.
- En dépit des pouvoirs que leur confère la loi, les magistrats du parquet ne sont souvent pas en mesure d'évaluer les propositions des mandataires judiciaires, notamment en matière de cession d'actifs.
- Alors que les greffes ont été fonctionnarisés en 1965, ceux des tribunaux de commerce, exerçant une mission de service public, ont conservé un statut privé tout en détenant un monopole.

5. Exemple de bonnes pratiques

Quelques exemples de bonnes pratiques observées dans les États membres, qui pourront servir de source d'inspiration lors de la mise en œuvre du SBA.

- **Finlande** : Programme de développement destiné à encadrer le passage de témoin entre générations dans le domaine des PME, Site web: www.te-keskus.fi, www.yrityssuomi.fi
- **Danemark** : Accélérer le nouveau départ après une faillite, Site web: www.naec.dk
- **Belgique** : Aide aux indépendants et aux entreprises en difficulté, Site web: www.beci.be

FOCUS sur le Centre pour entreprises en difficulté (CED)

Le Centre pour entreprises en difficulté (CED) assure un service d'assistance et de guidance pour indépendants et chefs d'entreprise en difficulté de la Région de Bruxelles-Capitale. Il s'agit de séances collectives d'information et de conseil, organismes deux fois par semaine, d'un diagnostic professionnel de la situation, de conseils personnalisés en matière de gestion, de stratégie, de finance, de fiscalité et de droit commercial et social, et d'un service de «téléconseil» gratuit et confidentiel, accessible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

Objectifs

Le CED a pour objectif de devenir un centre d'excellence en matière d'aide et de conseil aux entreprises en difficulté.

Groupe cible

Très petites entreprises et petites et moyennes entreprises bruxelloises.

Stratégie de communication

Le centre recourt à des relais professionnels (experts comptables, médecins, etc.) pour distribuer des guides fournissant des adresses pratiques pour entrepreneurs en difficulté, tandis que des fiches d'informations et de conseils pratiques sont téléchargeables sur son site web.

Statistiques

Au cours des neuf premiers mois de 2007, 7 622 entreprises ont été créées à Bruxelles (soit 800 de plus que l'année dernière sur le même laps de temps). Parallèlement, Bruxelles a enregistré 1 047 faillites sur la même période. Les entreprises les plus touchées étaient les PME, en particulier celles travaillant dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration, du commerce de gros et de la construction. Les sociétés de services aux entreprises comptent également parmi les plus touchées.

Leçons tirées

Les mentalités évoluent progressivement, sous l'impulsion de l'action du CED, qui encourage les chefs d'entreprises à «oser» demander de l'aide et reconnaître leur «droit à l'échec».

- France :

Commissaire au redressement productif : [VOIR](#) in R A P P O R T 2 0 1 2 • M A R S 2 0 1 3 Les commissaires au redressement productif [EXP](#) : FONTANILLE SCOP (p.8) ; CEOLE (p.9) ; [SOFEVAL](#) (p.11)....

• Médiateurs crédits aux entreprises :

FOCUS :

Communiqué de presse Médiateur, fin 2013 :

2 632 entreprises ont saisi la Médiation du crédit depuis le début de l'année 2013 ce qui porte la moyenne mensuelle de saisines à 376 saisines en 2013 contre 340 saisines en 2012.

Le taux de médiation réussie s'établit à 57%, quasi-équivalent au taux enregistré en 2012 (58%). Le taux moyen de médiation réussie depuis le lancement du dispositif reste stable à 62%, compte-tenu des taux successifs enregistrés les années précédentes.

Au total, l'action de la Médiation au cours du premier semestre 2013 a permis de débloquer 619 millions d'euros d'encours (hors écrasement des dettes) et conforter ainsi 869 entreprises dans la poursuite de leur activité correspondant à 20 587 emplois.

Depuis son lancement fin 2008, le Médiateur du crédit a été saisi par 40 081 entreprises. Les services de la Médiation du crédit ont instruit et clos 28 340 dossiers, contribuant ainsi à :

- **débloquer 4,9 milliard d'euros de crédit**, hors écrasement des dettes
- **conforter 17 490 sociétés dans leur activité**

- **préserver 314 031** emplois en France.

Danemark : Exemple d'un entrepreneur aide dans sa démarche de redressement après difficultés : <HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=QLBCD-CZHIU>:

Bibliographie

- Direction de l'information légale et administrative (Premier ministre français), Entreprises en difficulté : le point sur la réforme, avril 2014 : <http://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/actualites/00998.html>
- AUBRY X., « Economie et droit : la justice économique incarnée par les tribunaux de commerce », Rapport au Congrès national des tribunaux de commerce, Paris, le 29 novembre 2013
- Société d'Avocats TAJ, Le droit de l'insolvabilité dans les principaux pays européens, Juin 2012 : <http://www.taj.fr/portail/liblocal/docs/Enqu%C3%AAt%20Insolvabilit%C3%A9%20en%20Europe.pdf>
- Conseil National des Greffiers des Tribunaux de Commerce, Manuel théorique et pratique à l'usage des Juges-Commissaires, 2009
- Rapports annuels du Médiateur (français) du crédit aux entreprises www.mediateurducredit.fr