

L'entreprise en difficulté
en France
La crise est-elle derrière nous ?



Après deux exercices difficiles, 2010 a constitué une année de reprise de l'activité économique. La situation financière des entreprises françaises semble s'être améliorée avec des taux de défaillances en recul significatif.

Si la récession semble désormais derrière nous, la crise continue néanmoins de produire ses effets : l'année 2010 montre une baisse des défaillances d'entreprises, mais aussi un niveau de sinistralité encore très élevé. Ainsi, environ 60 000 procédures collectives ont été ouvertes l'an passé, contre 63 000 en 2009.

Qu'il s'agisse des procédures amiables (mandat ad hoc, conciliation) ou des procédures collectives (sauvegarde, redressement, liquidation), les indicateurs 2010 sont en nette amélioration par rapport à 2009 mais restent à des niveaux plus élevés que 2008.

Procédures amiables

Sur la base de notre échantillon de 11 Tribunaux de commerce, le recours aux procédures de traitement amiable a évolué à la hausse entre 2007 et 2010 (+ 7% en moyenne annuelle). Cette évolution démontre le rôle primordial joué par la prévention en période de crise et l'engouement croissant pour le recours au mandat ad hoc et à la conciliation.

- Avec la reprise économique, le nombre de procédures de traitement amiable est en recul de 25%, mais reste à un niveau élevé en comparaison avec la période précédant la crise.
- Positionné très en amont, le mandat ad hoc reste la procédure de traitement amiable des difficultés privilégiée (1 420 ouvertures sur notre échantillon en quatre ans, contre 1 152 ouvertures de conciliation).
- Les conciliations homologuées montrent un taux de succès d'environ 2/3 des dossiers, en ligne avec l'ensemble des dispositifs de prévention (mandat ad hoc, médiation du crédit, CIRI).

Sauvegardes

Le nombre de procédures de sauvegarde est en recul de 11%, avec 1 243 jugements d'ouvertures prononcés en 2010 (soit 2% du total des procédures collectives).

- Cette procédure reste l'apanage des petites entreprises du commerce, du service aux entreprises, de la construction et de l'industrie. Elle se révèle particulièrement utilisée en Rhône-Alpes, en Provence-Alpes-Côte d'Azur et en Ile-de-France.
- L'analyse des suites de procédures de sauvegarde ouvertes au cours de la période 2006-2009 montre que 48% d'entre elles aboutissent à un plan de sauvegarde (soit un taux de réussite de l'ordre de 1 sur 2), quand 18 % d'entre elles débouchent sur un redressement, et 23 % sur une liquidation.
- Le recours à cette procédure reste donc très limité cinq ans après son avènement, même si elle présente une probabilité d'aboutir à un plan de restructuration près de deux fois supérieure au redressement judiciaire.

Redressements et liquidations judiciaires

Le nombre de défaillances est en recul de 5% sur 2010, avec près de 60 000 procédures ouvertures (18 650 jugements d'ouvertures de redressement judiciaire et 40 024 jugements d'ouvertures de liquidation judiciaire).

- La baisse des défaillances est particulièrement sensible dans l'industrie (-18%) et l'immobilier (-17%). Dans certains secteurs, les statistiques encourageantes enregistrées en 2010 ne doivent pas faire oublier les très mauvais résultats de 2009 : ainsi en est-il du transport qui se relève lentement cette année (-4%) après avoir décroché au plus fort de la crise (+16% en 2009). En synthèse, certains secteurs ont rapidement pu profiter d'une reprise de la demande, quand d'autres restent toujours en souffrance.

- La baisse des défaillances est particulièrement forte au sein des PME de plus de 50 salariés (-31%) ; elle est également significative au sein des PME de 6 à 49 salariés (-10%) mais reste relative sur les microentreprises (-4%). Cette tendance se confirme dans le cadre d'une analyse par volume d'activité, puisque seules 17 sociétés présentant un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'euros ont été défaillantes en 2010 (contre 24 en 2009).

Ces 17 entreprises représentent néanmoins un effectif salarié de plus de 8 000 personnes, pour un chiffre d'affaires d'environ 1,5 milliards d'euros. COMAREG (édition de journaux), Marsans International (agences de voyages) et Sealynx Automotive Transières (fabrication d'articles en caoutchouc) ont ainsi constitué quelques-uns des dossiers marquants cette année.

- Environ 68% des défaillances conduisent à une liquidation judiciaire directe, en ligne avec la tendance observée au cours des cinq dernières années. Cette statistique est bien meilleure pour les entreprises de plus de 50 salariés : en cas de défaillance, leur liquidation judiciaire directe n'est constatée que dans 25% des cas.

- L'analyse des suites des procédures de redressement ouvertes au cours de la période 2006-2010 montre que 75% d'entre elles aboutissent à une liquidation, quand 20 % d'entre elles débouchent sur un redressement, et 5 % sur un plan de cession.

Plus les difficultés sont traitées en amont et plus une entreprise est importante en taille (ou plus elle est âgée), plus elle a de chances de trouver une solution de redressement : maintes fois effectué, ce constat s'avère toujours d'actualité.

Aux zones de turbulence d'une crise que nous traversons depuis 2008 semble avoir enfin succédé une période d'accalmie. Si la France paraît avoir été moins impactée que les autres grands pays européens et si la croissance de notre économie témoigne aujourd'hui d'un regain de vigueur, un certain nombre de sujets macro-économiques (niveau de chômage élevé, refinancement des dettes souveraines, envolée des matières premières, volatilité des cours de change, etc.) incitent néanmoins à la prudence.



Vincent Batlle
Associé Deloitte



Guillaume Bouclier
Associé Deloitte



Tristan Doquet-Chassaing
Associé Deloitte



Thierry Asmar
Président du Directoire Altare

Méthodologie

Au cours des mois de janvier et février 2011, Altares et Deloitte Finance ont analysé les ouvertures de procédures amiables et collectives sur la période 2006-2010.

Sources

Altares a collecté l'ensemble des jugements auprès des greffes des tribunaux de commerce ou des chambres commerciales des tribunaux d'instance ou de grande instance. Licencié du BODACC (Bulletin officiel d'annonces civiles et commerciales) depuis 1987, Altares diffuse des statistiques sur les ouvertures de procédures amiables et collectives issues de sa propre base de données, en comptabilisant les jugements dès leur enregistrement, le plus souvent quelques semaines avant leur publication.

Deloitte Finance a interrogé un échantillon de onze tribunaux (Bordeaux, Lille, Lyon, Nantes, Nice, Strasbourg, Toulouse, et les quatre tribunaux d'Ile-de-France) sur leur activité en matière de traitement amiable.

Analyses

Deloitte Finance et Altares ont analysé :

- le volume d'ouverture de procédures amiables rendues entre 2007 à 2010.
- les ouvertures de procédures collectives par secteur d'activité, âge, situation géographique et nombre de salariés entre 2006 et 2010. Ont été retenues comme défailtantes les entreprises ayant fait l'objet d'une ouverture d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire directe.

Ne sont donc considérées comme ouvertures, ni les sauvegardes, ni les suites de procédures (liquidations judiciaires ou plans de redressement jugés après le redressement judiciaire), ni les cessations amiables d'activité.

Les défailtances sont comptabilisées à la date du jugement et non à la date de publication de l'information.

Le terme « tribunal » désigne tant le tribunal de commerce que le tribunal de grande instance statuant en chambre commerciale, s'il y a lieu.

La crise est-elle derrière nous ?

Aux zones de turbulences d'une crise que nous traversons depuis fin 2008 semble avoir enfin succédé une période d'accalmie. Si la France paraît avoir été moins impactée que d'autres grands pays européens et si la croissance de notre économie témoigne aujourd'hui d'un regain de vigueur, un certain nombre d'indices sont là pour rappeler que notre pays n'est pas définitivement sorti des perturbations.

Au premier rang de ces indices figurent les indicateurs relatifs aux défaillances d'entreprises : si 2010 est une année de repli, les derniers chiffres témoignent d'un niveau de sinistralité encore très élevé. S'y ajoutent les répercussions à venir des crises des dettes souveraines, de l'envolée des matières premières, de la volatilité des cours de change, de l'impact du chômage sur la consommation, des catastrophes naturelles et industrielles ou encore des révolutions qui touchent aujourd'hui le monde arabe : autant d'incertitudes pour une économie française encore fragile.

C'est dans ce contexte que s'inscrit par ailleurs l'arrêt d'une grande partie des mesures du plan de relance à la fin de l'année 2010 : on se souvient qu'au début de la crise, les baisses d'activité, l'assèchement du crédit et les difficultés de trésorerie des entreprises avaient conduit le Gouvernement à mettre en place dans l'urgence un éventail de mesures destinées à soutenir l'activité française et en particulier les PME. Alors qu'à l'origine, ces mesures devaient se concentrer essentiellement sur 2009, le plan a dû être prolongé et renforcé en réponse à l'ampleur de la crise. Son coût aura ainsi pesé plus lourd que prévu dans les finances publiques en 2010, du fait du report des crédits non consommés, de la prorogation de certaines de ses mesures et du financement de nouvelles initiatives.

Si le rapport émis par la Cour des comptes en septembre 2010 mentionne qu'il est difficile d'évaluer le véritable retour sur investissement du plan de relance, force est

de constater que l'intervention des pouvoirs publics aura permis à de nombreuses entreprises d'éviter le pire. Une très grande proportion des dirigeants en reconnaissait d'ailleurs l'efficacité dans une étude que Deloitte a récemment conduite.

Bilan des mesures du plan de relance

Les mesures visant à résoudre les problèmes de trésorerie et d'accès au crédit des entreprises. Paiement anticipé du crédit d'impôt recherche et du crédit relatif au report en arrière des déficits, remboursement mensuel du crédit de TVA, remboursement accéléré des excédents d'acomptes d'IS : les **mesures fiscales visant à soutenir la trésorerie des entreprises** ont rencontré un succès indéniable. Elles ont permis d'améliorer la situation financière de nombreuses PME, et pour un certain nombre d'entre elles, d'éviter la cessation des paiements.

Pour préserver le crédit interentreprises, le Gouvernement a également décidé d'apporter des solutions de couverture pour la part des risques que les assureurs-crédit ne voulaient ou ne pouvaient plus couvrir : les dispositifs de complément d'assurance-crédit CAP (en cas de réduction des garanties) et CAP+ (en cas de refus ou de résiliation de la garantie) avaient ainsi été conçus comme des instruments de soutien temporaire, à destination du marché domestique et à l'export.

Ces dispositifs ont permis de couvrir plus de 6,5 milliards d'euros d'encours depuis début 2009 (3 milliards par CAP depuis décembre 2008 et 3,5 milliards par CAP+ depuis mai 2009), au bénéfice de 10 000 PME, pour 80 000 relations commerciales soutenues chaque trimestre. CAP + et CAP Export ont pris fin au 31 décembre 2010, le dispositif CAP ayant été quant à lui prolongé jusqu'en juin 2011, le temps de permettre à l'offre privée de reprendre son rôle.

Innovation majeure du plan de relance, la **Médiation du crédit** a permis d'accompagner les entreprises confrontées à des difficultés de financement ou de trésorerie dans les négociations avec leurs banques. Confié à René Ricol en novembre 2008, puis à Gérard Rameix en septembre 2009, ce dispositif n'a cessé de démontrer son efficacité : plus de 3 milliards d'euros de crédits ont été débloqués en faveur de 13 000 entreprises, permettant de sauvegarder plus de 227 000 emplois ; près de deux entreprises sur trois (63%) ont retrouvé un financement après médiation. L'implication d'Oséo a considérablement soutenu la Médiation du crédit et facilité le traitement des dossiers grâce aux garanties mises en place dans le cadre du plan de relance.

Ces résultats montrent à quel point la qualité de la relation entre une entreprise et ses banquiers est essentielle en cas de difficultés. Si la Médiation du crédit a principalement profité aux entreprises employant moins de 50 salariés (96% des dossiers), 235 entreprises de plus de 100 salariés (représentant plus de 115 000 emplois) ont également été accompagnées.

Le positionnement de la Médiation du crédit a évolué au fil du temps, pour traiter des problématiques financières plus globales et consolider les structures financières tant dans les secteurs en difficulté que dans ceux en reprise. Même si les dépôts de nouveaux dossiers ont progressivement diminué au cours des derniers mois du fait de l'amélioration de la situation économique, le Gouvernement a reconduit le dispositif jusqu'au 31 décembre 2012.

Enfin, le renforcement des moyens d'Oséo a permis d'apporter un soutien financier complémentaire à 80 000 PME sous forme d'aides directes à l'innovation, de garanties de prêts de trésorerie ou encore de cofi-

nancements. Ce soutien s'est poursuivi en 2010, avec 29 milliards d'euros de financements publics et privés (contre 25 milliards en 2009, soit une augmentation de 16%).

L'action d'Oséo visant à contribuer au renforcement de la trésorerie des PME a permis le sauvetage de 26 000 entreprises à décembre 2010, en permettant de débloquer 6 milliards d'euros de financements via l'octroi de garanties de prêts. Avec la reprise progressive de l'activité économique, Oséo s'est retiré de cette activité exceptionnelle après avoir endossé, au plus fort de la crise, jusqu'à 70% de la part du risque sur certaines entreprises.

Pour 2011, Oséo s'est donné pour priorité de consolider la reprise, en favorisant la création d'emplois durables à travers les trois principaux moteurs de la croissance : l'innovation, l'investissement et l'international. Une enveloppe de près de 2,5 milliards d'euros supplémentaires lui a été accordée dans le cadre du programme d'investissements d'avenir pour stimuler la compétitivité des entreprises dans les deux prochaines années.

Les mesures visant à renforcer le haut de bilan des entreprises

Les pouvoirs publics ont également souhaité répondre à la faiblesse des fonds propres de certaines entreprises porteuses de croissance et de compétitivité pour l'économie.

Mis en place en janvier 2009, le **Fonds stratégique d'investissement** (FSI) avait initialement suscité de nombreuses interrogations, tant sur le rythme que sur le choix de ses investissements. Doté de 20 milliards d'euros de fonds propres (14 milliards en participations, 6 milliards en trésorerie), il a pour autant rapidement su s'imposer : avec un ticket moyen d'investissement direct de l'ordre de 60 à 70 millions et un ticket maximum de 200 à 300 millions, il s'adresse essentiellement aux entreprises de taille intermédiaire ; il intervient en fonds propres et peut mobiliser d'autres partenaires en co-investissement, soit sur fonds propres, soit dans le cadre des montages classiques de capital-développement. À fin décembre 2010, soit deux ans après son lancement, le FSI aura investi 3,5 milliards d'euros dont 2,4 en direct dans 42 entreprises de toutes tailles, et 1,1 milliard d'euros via des fonds d'investissement et des fonds de fonds généralistes ou thématiques.

Abondé à parité par le FSI, Renault et PSA Peugeot Citroën, le **Fonds de modernisation des équipementiers automobiles** (FMEA) a été créé début 2009 pour soutenir la filière automobile particulièrement éprouvée par la crise. Doté de 600 millions d'euros, le FMEA a d'ores et déjà investi 216 millions dans 15 équipementiers automobiles comme Trèves, Savoy International, Mécaplast ou plus récemment le nouvel ensemble Bourbon-Automotive Plastics, né de la reprise du groupe Bourbon par le plasturgiste européen Plastivaloire. Pour assurer la consolidation de l'ensemble de la filière, les équipementiers de rang 1 se sont associés au FSI et au FMEA pour créer le FMEA de rang 2, lequel a investi dans les sociétés Aduxxi, Fournier – Saint Jean Industries et Devillé SA dès 2010.

Lancé fin 2009, le programme spécifique FSI-PME a permis d'accompagner le développement et de sécuriser le capital de PME compétitives en difficulté suite au contexte économique.

Destiné à prendre des participations minoritaires dans des entreprises fragilisées par la crise, le **Fonds de consolidation et de développement des entreprises** (FCDE) investit via un ticket unitaire plafonné à 15 millions d'euros, sur une durée prévue de 5 à 7 ans. Au terme de sa première année d'existence, le FCDE a déjà investi un quart de son enveloppe (50 millions d'euros) dans une dizaine d'entreprises, parmi lesquelles les Chantiers Baudet (spécialiste de l'agencement de paquebots, grands yachts et hôtels de luxe), Global Cast (fabricant de pièces de fonderie), Le Béliet (biens d'équipement) ou encore le Groupe Girard (transporteur). En complément au FCDE, le **Fonds OC+** s'adresse aux entreprises ne souhaitant pas ouvrir leur capital.

Enfin, acteur historique des grands dossiers de restructuration, le **Comité interministériel de restructuration industrielle** (CIRI) s'est fortement impliqué dans le plan de relance, en travaillant de concert avec les autres dispositifs publics tels que le FSI, Oséo, et les CCSSFR (traitement des dettes fiscales et sociales). Créé en 1982 avec pour objectif d'accompagner les entreprises en difficulté de plus de 400 salariés, le CIRI a vu le nombre de dossiers sous son instruction doubler entre 2007 et 2010. Si son périmètre d'intervention s'étend à l'ensemble des secteurs industriels, il est plus

particulièrement intervenu sur des dossiers relatifs à la sous-traitance automobile, à l'agroalimentaire et au transport. Sur les 76 dossiers traités en 2010, 45 ont connu une issue positive (représentant 62 500 emplois), 5 se sont soldés par un échec (4 800 emplois) tandis que 26 sont toujours en négociation.

Quelles perspectives pour les PME françaises ?

Pendant la crise, les entreprises françaises ont majoritairement opté pour des stratégies défensives. L'œil rivé sur leur trésorerie, elles ont contracté les coûts et écoulé les stocks massivement accumulés à la suite du violent ralentissement de la demande enregistré début 2008. Elles auront ainsi montré d'importantes capacités d'adaptation et de résistance à la crise.

Dans un contexte de reprise inégale selon les secteurs, nos PME semblent aujourd'hui moins fragiles : on ne relève pas un niveau anormal de rechute parmi les sociétés ayant fait l'objet d'un traitement amiable en 2009. Celles qui ont le mieux résisté à la crise ont même parfois pu asseoir leur position et pérenniser leur activité en récupérant les marchés et les volumes d'activité des entreprises défaillantes.

De fait, le moral des chefs d'entreprises semble maintenant l'emporter sur une crise désormais digérée : les PME prévoient ainsi de reconstituer leurs stocks, d'augmenter la part de leurs investissements et de solliciter de nouveaux financements pour assurer leur croissance.

Si la prudence impose de considérer 2011 comme une année de transition plutôt qu'une année de véritable reprise, il n'en demeure pas moins que le nouvel exercice se montre sous un jour plus favorable que celui qui le précède. Dans ce contexte, l'évolution des carnets de commandes des PME françaises au cours des mois à venir sera un indicateur de choix.

La situation des LBO

Les LBO ont globalement bien résisté en 2010 : le cataclysme régulièrement annoncé par certains observateurs depuis l'automne 2008 ne s'est toujours pas produit.

Même si plusieurs dossiers de grande taille ont fait l'objet de renégociations de dette sur l'exercice (Deutsch Connectors, Diana Ingrédients, Parkeon, Consolis...) et même si aucune statistique d'ensemble n'est disponible depuis l'étude réalisée par l'AFIC en mai 2010 (laquelle révélait qu'un tiers des LBO étaient en situation de rupture de covenants), plusieurs tendances se confirment.

Dans le traitement de la crise, les professionnels du LBO ont su distinguer difficultés financières et difficultés opérationnelles : à notre connaissance, aucun LBO d'envergure n'a été poussé à la faillite du fait de sa dette d'acquisition.

Les difficultés de trésorerie au niveau des holdings d'acquisition, symptomatique d'un endettement devenu excessif au regard des nouvelles perspectives économiques, ont été traitées efficacement par les actionnaires, les banquiers et les mezzaneurs, au besoin avec le support de nouveaux investisseurs.

Si un dossier comme Vogica n'a pas trouvé de solution, c'est bien du fait de ses problématiques industrielles et commerciales.

Il faut également reconnaître que pour d'autres dossiers, où le degré d'urgence sur la trésorerie était moindre, les solutions retenues se sont parfois limitées à gagner du temps, chacun pariant sur une reprise du marché des transactions et une augmentation des valorisations pour permettre une sortie par le haut, une stratégie que le redémarrage des transactions constaté depuis le début de l'année 2011 semble valider.

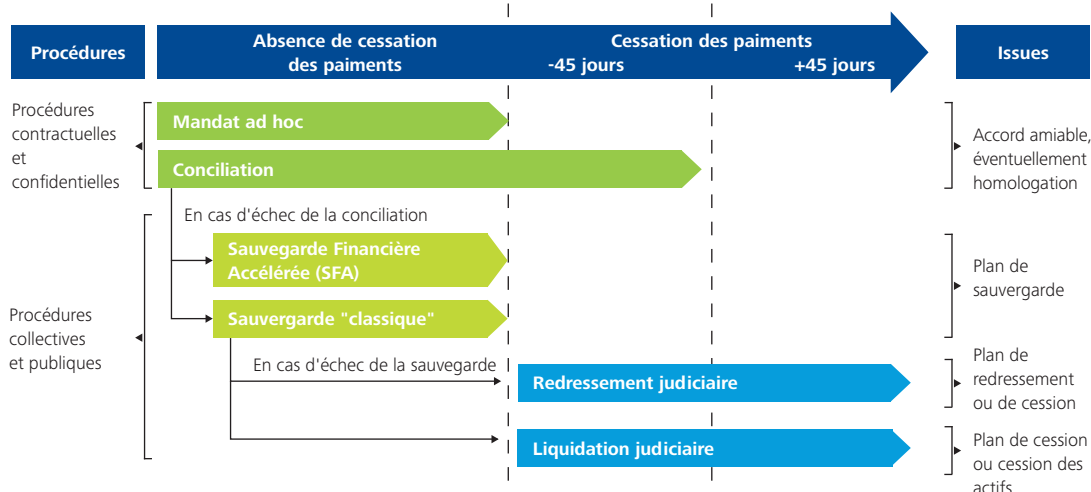
Ainsi, et à l'appui des refinancements de dette négociés en amont des difficultés tout au long de la crise, le « mur de la dette » qu'on annonçait pour 2011, 2012 ou 2013 est en train d'être repoussé à 2014 voire 2015.

Pour certaines entreprises, ce report va leur permettre de se concentrer sereinement sur leurs affaires ; pour d'autres, cette temporisation risque de signifier un alourdissement de leurs flux de trésorerie dédiés au paiement d'intérêts financiers, et pourrait induire une perte progressive de compétitivité, du fait des fortes contraintes pesant sur leurs investissements. La vigueur de la croissance, la disponibilité et le coût des financements seront ainsi les paramètres déterminants des prochaines années.

Le cataclysme annoncé n'a pas eu lieu et le « mur de la dette » s'éloigne progressivement. La vigueur de la croissance et la disponibilité des financements sur les trois prochaines années seront déterminantes.

Un nouveau dispositif : la sauvegarde financière accélérée

Rappel des procédures amiables et collectives



A la suite d'une consultation lancée par les ministères de l'Economie et de la Justice, une nouvelle procédure dite de « sauvegarde financière accélérée » (SFA) a vu le jour dans le cadre de la loi de régulation bancaire et financière promulguée le 22 octobre 2010.

Une nouvelle procédure

Elle vient renforcer la palette d'outils à la disposition du dirigeant, même si elle est réservée aux seules entreprises de plus de 150 salariés ou de plus de 20 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Entrée en vigueur le 1er mars 2011, la SFA cible les entreprises sous conciliation qui, rentables ou non, sont incapables de faire face à leur dette financière. Son principe est de limiter les parties prenantes à la discussion aux seuls créanciers financiers, et face à des situations bloquées faute d'un accord unanime, de contraindre les minoritaires récalcitrants à participer au redressement de l'entreprise.

Elle s'adresse ainsi au dirigeant qui justifie d'un projet de plan de restructuration pour son entreprise, lequel est soutenu par une large majorité de ses créanciers financiers bancaires et obligataires (2/3 du montant des créances concernées).

Procédure collective, la SFA se distingue par sa très courte durée (un mois renouvelable une fois) et par son périmètre (restreint aux seuls créanciers financiers, y compris les sociétés d'affacturage et de crédit-bail). Elle implique notamment la suspension des remboursements, l'arrêt des poursuites ou encore le gel du cours des intérêts pour les dettes à moins d'un an...

Ces caractéristiques doivent permettre à la société de mettre en œuvre rapidement un plan de restructuration financière, tout en préservant fournisseurs et créanciers publics. Faute d'accord dans le délai imparti, le tribunal met fin à la procédure et le débiteur devra, le cas échéant, solliciter l'ouverture d'une nouvelle procédure.

En synthèse, la SFA optimise et combine les avantages de la conciliation (souplesse contractuelle et confidentialité pendant les phases de négociation en amont) et de la sauvegarde (contrainte judiciaire et majorité des deux tiers).

Elle s'inspire ainsi de la technique américaine dite du «prepackaged plan», montrée en exemple par les praticiens du fait de son succès dans les dossiers Autodis et Thomson. Sur ces dossiers, avant l'entrée en vigueur de la SFA, des plans de restructuration de dette avaient en effet été négociés sous mandat ad hoc ou conciliation, puis adoptés en sauvegarde pour devenir opposables à l'ensemble des créanciers.

Le point de vue des professionnels

Parmi les avantages hérités du « prepackaged plan », Maître Henri Chriqui, administrateur judiciaire, énumère « la rapidité de la procédure, son faible coût, et surtout la possibilité d'imposer une restructuration financière aux créanciers récalcitrants ou absents dans le cadre des négociations intervenues avant l'ouverture de la procédure ».

En limitant son périmètre aux seuls créanciers financiers, la SFA est une construction hybride : il s'agit avant tout de « privilégier le retraitement du haut de bilan des sociétés ou groupe de sociétés handicapés par un surendettement financier », analyse Maître Laurent Le Guernevé, administrateur judiciaire. Elle est ainsi en rupture avec le principe d'égalité entre les créanciers que consacrait jusqu'ici la doctrine juridique : « Après la loi de sauvegarde, qui a retiré à la cessation des paiements le statut de seule frontière entre procédures amiables et collectives, c'est un deuxième dogme du droit des entreprises en difficulté qui tombe », note ainsi Marcel Sengelin, Président du Tribunal de commerce de Lyon.

Souplesse et rapidité

A son adoption, la procédure de sauvegarde financière a été saluée par la plupart des acteurs de l'univers du retournement. Ainsi, Christian de Baecque, Président du Tribunal de commerce de Paris, interprète ce nouveau dispositif comme une démonstration « de la réactivité, du pragmatisme et de la capacité d'innovation des pouvoirs publics ». Marcel Sengelin perçoit la SFA comme la « consécration législative de la pratique prétorienne de conciliation sauvegardée » mise en place à Lyon.

Nombreux sont ceux qui soulignent la souplesse et la rapidité du nouvel instrument. « Grâce à une concertation en amont, le plan proposé est déjà préparé et bénéficie d'un large soutien des créanciers : en avançant des propositions concrètes et slides dès l'ouverture de la procédure, avec une perspective de solution sous un délai très court (un mois), l'entreprise est en mesure de rassurer l'ensemble de ses partenaires. les contrats commerciaux ne sont pas affectés. Cela doit permettre d'agir efficacement et de préserver la valeur d'entreprise », plaide Fanny Letier, Secrétaire générale du CIRI. Le nouveau dispositif « vient compléter le dispositif actuel en ouvrant une porte de sortie rapide à ces négociations », comme l'indique Jean-Luc Ransac, Responsable Affaires spéciales Europe Continentale chez CA CIB.

Cette sortie est d'autant mieux préparée qu'elle est conduite « avec l'assistance d'un administrateur judiciaire déjà familiarisé avec le dossier puisqu'il est intervenu au préalable en qualité de conciliateur » souligne Maître Stéphanie Chatelon, avocate associée du cabinet Taj.

La nouvelle procédure place le maintien de la confiance des fournisseurs et des clients du débiteur au centre des préoccupations : « L'effet négatif de l'annonce de l'ouverture d'une procédure est contrecarré par la certitude d'une issue favorable et l'effet positif de l'annonce de l'adoption d'un plan dans un délai court », note Maître Saam Golshani, avocat associé du cabinet Orrick. Ainsi, le nouvel outil est conçu pour éviter « les procédures qui durent, souvent synonymes de perte de confiance et donc de destruction d'activité et d'emploi » résume Fanny Letier.

Rapidité ne signifie pas pour autant précipitation. Les professionnels du retournement considèrent que l'outil ne donnera sa pleine mesure que s'il est efficacement préparé : « Pour être rapide dans sa phase judiciaire, la SFA devra être traitée avec célérité durant les 5 mois de la procédure de conciliation qui la précède obligatoirement, éventuellement précédée elle-même d'un mandat ad hoc », recommande ainsi Maître Christophe Thevenot, administrateur judiciaire et ancien président de l'ASPAJ.

La SFA est une procédure collective, et si les délais sont réduits, le tribunal conserve son rôle d'arbitre et de garant des intérêts des créanciers minoritaires et des actionnaires : il n'arrête en effet le plan « qu'après s'être assuré que les intérêts de tous les créanciers sont suffisamment protégés et, si le plan comporte une modification du capital de la société, que cette modification a été approuvée par ses actionnaires », rappelle Maître Saam Golshani.

Il s'agit d'un « moyen légal pour faire aboutir une négociation déjà approuvée par la majorité qualifiée des créanciers financiers », confirme Jean-Luc Ransac.

Objet judiciaire innovant, la sauvegarde financière accélérée suscite un grand intérêt pour la plupart des acteurs. Elle ne doit pas cependant se substituer à la recherche d'un consensus.

Incertitudes

La mise en place de la SFA pose tout d'abord un certain nombre de questions pratiques. Par souplesse, le texte conditionne l'ouverture de la procédure à l'existence d'un soutien suffisamment large, qu'il laisse au tribunal et à la jurisprudence le soin de qualifier au gré des dossiers. Faute de précision, que faut-il entendre par « suffisamment large », et comment concrétiser l'existence de ce soutien ?

Les délais prévus imposent un rythme soutenu dans la conduite de l'ensemble des démarches administratives tout au long de la procédure : « Le conciliateur devra nécessairement, en concertation avec les avocats de l'entreprise et les hommes du chiffre, préparer minutieusement, dans le cadre de la conciliation, les dispositions à mettre en œuvre, une fois ouverte la SFA, en allant jusqu'à définir, dans le détail, la logistique appropriée à la convocation du Comité des établissements de crédit, mais aussi la convocation et les modalités de vote des créanciers titulaires d'obligations », prévoit Maître Laurent Le Guernevé.

« La rapidité de la procédure peut en pratique se heurter aux règles du droit des sociétés si la restructuration financière proposée par l'entreprise nécessite la convocation d'assemblées générales d'actionnaires », avertit Maître Aymar de Mauléon de Bruyères, avocat du cabinet Linklaters.

Malgré les dispositifs de protection déjà évoqués, le doute subsiste sur le comportement des fournisseurs : « Si l'idée de maintenir le cours normal des paiements aux fournisseurs est un gage de maintien de l'activité, il conviendra d'observer l'attitude des assureurs-crédit dans les prochains mois, en présence d'une telle procédure », note Jean-Paul Palmade, Directeur des Affaires spéciales et du Recouvrement chez Société Générale.

Certains problèmes déjà rencontrés lors de la création de la sauvegarde restent non résolus, comme l'équité de traitement entre les créanciers : « Les problématiques de séniorité des prêteurs, de nature des financements d'origine et de valeur des garanties devront être discutées préalablement comme un élément du plan » relève Hugues Maisonnier, Directeur des Affaires spéciales et du Recouvrement chez BNP-Paribas. Il en est de même pour la question des apports complémentaires (new money), qui ne restent possibles que sur le fondement d'un accord à l'unanimité.

« La procédure peut imposer aux créanciers d'abandonner une partie de leurs créances ou de supporter des délais de paiement plus longs, mais pas d'apporter de nouveaux fonds », souligne ainsi Eric Marie Alajouanine, Responsable Restructuring et Affaires Spéciales chez Natixis.

Au-delà de ces questions, de nombreux acteurs soulignent la tentation du « passage en force », qui risque désormais de planer sur la conduite des conciliations : « Surtout, il ne faudrait pas que la procédure altère en amont les efforts de recherche du consensus sous l'égide du conciliateur, car c'est à ce prix que la confiance indispensable aux rapports d'affaires est restaurée », prévient Jean-Paul Palmade.

Par ailleurs, le point de vue du minoritaire peut se révéler digne d'intérêt : « L'expérience montre que lorsqu'un dossier se heurte à l'opposition d'un créancier financier isolé, le blocage est souvent justifié par des incertitudes légitimes sur l'avenir de l'entreprise ». « Poursuivre le dialogue pour arriver à un consensus permet d'améliorer la solution », confirme Gérard Rameix, Médiateur du crédit. Ainsi, la SFA ne saura être envisagée « sans une parfaite connaissance des sous-jacents économiques et sans avoir mesuré la crédibilité d'une recovery », comme le souligne Hugues Maisonnier.

Un arsenal attractif

Après deux décennies de statu quo, le cadre juridique relatif aux entreprises en difficulté aura considérablement été revu depuis 2005 : la SFA constitue un outil supplémentaire « aux côtés des procédures amiables (que nous envie les Britanniques) et des autres procédures collectives (que nous envie les Allemands) », relève Maître Christophe Thévenot.

Il complète l'arsenal applicable en France, déjà « l'un des plus complets au monde », d'après Christian de Baecque, et « l'un des plus attractifs dans le cadre d'un forumshopping », d'après Maître Henri Chriqui.

A l'inverse, « attention à ne pas donner le sentiment que l'environnement français n'est pas suffisamment sécurisé pour les créanciers et notamment pour les banques internationales. Nous en avons besoin » tempère Gérard Rameix.

En tout état de cause, le nombre de SFA devrait rester limité du fait de ses seuils d'application mais aussi parce que son utilité résidera dans sa capacité dissuasive : « Beaucoup de conciliations aboutissent à un accord, et la seule existence de la SFA pourra conduire à recueillir l'unanimité des créanciers, par anticipation, dans les cas restants », analyse Eric Marie Alajouanine.

La SFA apporte ainsi de nouvelles solutions, tout en illustrant une nouvelle fois que le droit des entreprises en difficulté n'a pour vocation que de pérenniser les structures qui peuvent retrouver le chemin de la rentabilité tout en accompagnant la disparition des entreprises structurellement défailtantes.

Le nombre d'ouvertures de SFA devrait rester limité du fait de ses seuils d'application mais aussi parce que son utilité résidera dans sa capacité dissuasive

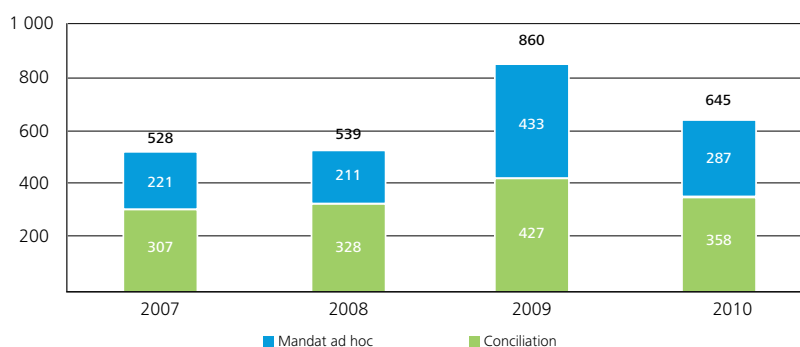
Procédures amiables

Ouvertures de procédures

Sur la base de notre échantillon, le recours aux procédures de traitement amiable a évolué à la hausse entre 2007 et 2010 (+ 7% en moyenne annuelle). Cette évolution démontre le rôle primordial joué par la prévention en période de crise et l'engouement croissant pour le recours au mandat ad hoc et à la conciliation. Avec la reprise économique, le nombre de procédures de traitement amiable est en recul de 25%, avec 645 ouvertures en 2010, mais reste à un niveau élevé en comparaison avec la période précédant la crise. Positionné très en amont, le mandat ad hoc reste la procédure de traitement amiable des difficultés privilégiée (1 420 ouvertures sur notre échantillon en quatre ans, contre 1 152 ouvertures de conciliation).

Ouvertures de procédures amiables

Evolution sur un échantillon de onze tribunaux



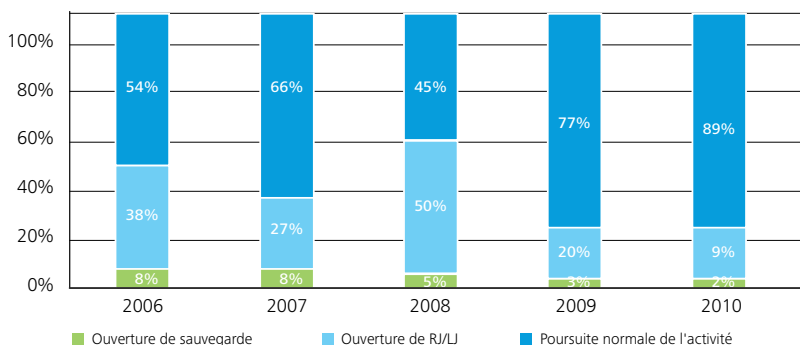
Source : Altares / Deloitte

Efficacité des conciliations homologuées dans le temps

Sur cinq ans, 943 procédures de conciliation ont fait l'objet d'une homologation d'accord, avec une hausse très sensible sur les deux dernières années (291 en 2009, 299 en 2010).

31% des conciliations homologuées entre 2006 et 2009 ont finalement débouché sur l'ouverture d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire directe (les homologations 2010 ne sont pas retenues dans ce calcul car trop récentes pour pouvoir tirer des enseignements sur la pérennité de la solution négociée).

Suivi des entreprises ayant bénéficié d'une conciliation homologuée



Source : Altares / Deloitte

Ouvertures de procédures

Le nombre de procédures de sauvegarde est en recul de 11%, avec 1 243 jugements d'ouvertures prononcés en 2010 (soit 2% du total des procédures collectives). La sauvegarde reste l'apanage des petites entreprises puisque les jugements d'ouverture concernent essentiellement les entreprises réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 15 M€ (97%), présentant moins de 10 ans d'existence (62%), ou employant moins de six salariés (57%).

Dans une approche sectorielle, la sauvegarde est notamment utilisée dans les secteurs du commerce (312 ouvertures en 2010), du service aux entreprises (243), de la construction (219) et de l'industrie (172 - industrie agroalimentaire et hors IAA) : ces quatre secteurs représentent à eux seuls près des trois quarts des procédures ouvertes. Dans une approche géographique, elle se révèle particulièrement utilisée en Rhône-Alpes (184 ouvertures en 2010), en Provence-Alpes-Côte d'Azur (161) et en Ile-de-France (129).

Seafrance (transports maritimes et côtiers de fret), EM2C Construction Sud-Est (construction d'immobilier d'entreprise) Hebdoprint (centre d'impression du Groupe Hersant Média), Gyma (sauces, condiments et épices) et Eurolease (commerce de voitures et de véhicules automobiles légers) ont ainsi constitué quelques-uns des dossiers marquants cette année.

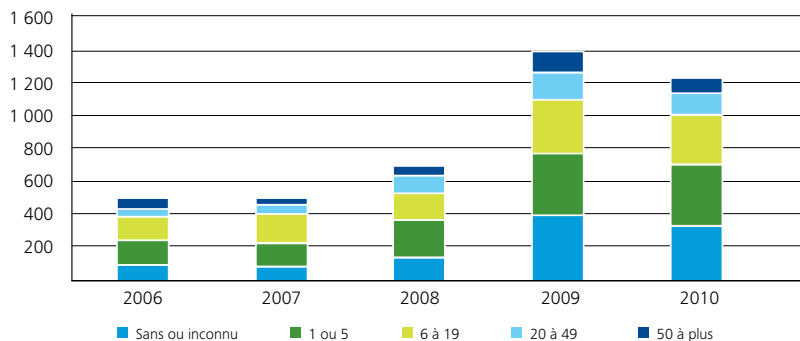
Issues des procédures

L'analyse des sauvegardes ouvertes au cours de la période 2006-2009 (3 116 procédures) montre que 48% d'entre elles aboutissent à un plan de sauvegarde (soit un taux de réussite de l'ordre de 1 sur 2), quand 18 % d'entre elles débouchent sur un redressement, et 23 % sur une liquidation. La durée moyenne de la période d'observation s'élève à environ 13 mois.

L'adoption d'un plan n'est pas pour autant le gage de la survie in fine de l'entreprise : l'analyse des suites des plans de sauvegarde arrêtés au cours de la période 2006-2007 (519 plans) montre que 78% d'entre eux sont toujours en cours (ils peuvent durer jusqu'à 10 ans), quand 7% d'entre eux débouchent sur un redressement, et 16% sur une liquidation.

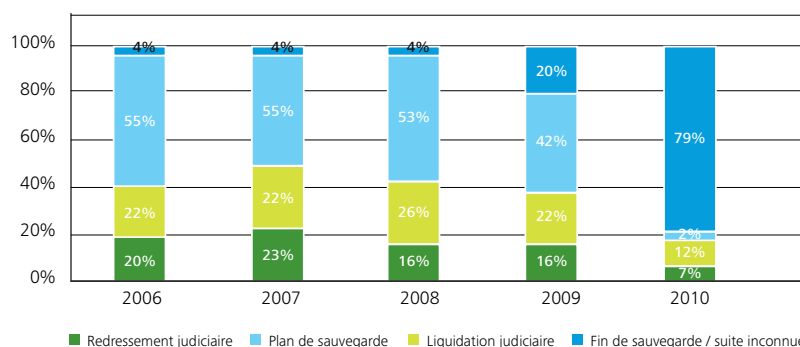
Le recours à cette procédure reste très limité cinq ans après son avènement, même si elle présente une probabilité d'aboutir à une restructuration pérenne près de deux fois supérieure au redressement judiciaire.

Ouvertures de procédures de sauvegarde par tranche d'effectif salarié



Source : Altares / Deloitte

Issue des procédures de sauvegarde



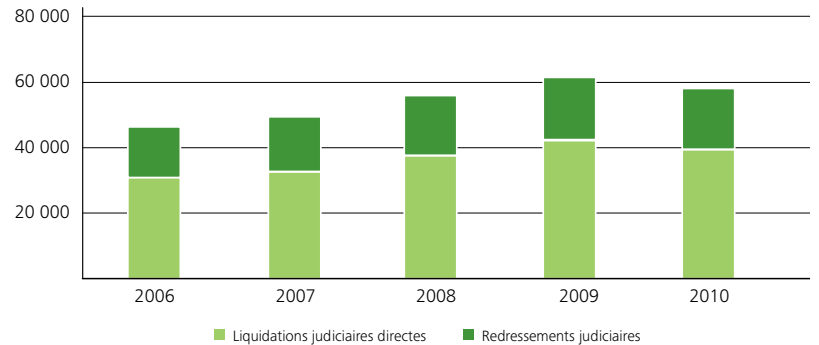
Source : Altares / Deloitte

Redressements et liquidations judiciaires

Ouvertures de procédures

58 674 jugements d'ouvertures ont été prononcés en 2010. Après une hausse moyenne de l'ordre de 9% sur les quatre dernières années, le nombre de défaillances est en recul de 5%.

Ouvertures de procédures



Source : Altares / Deloitte

Cette évolution porte autant sur les redressements judiciaires (18 650 jugements en 2010, -4% par rapport à 2009) que sur les liquidations judiciaires directes (40 024 jugements en 2010, -5% par rapport à 2009).

Environ 68% des défaillances conduisent à une liquidation judiciaire directe, en ligne avec la tendance observée au cours des cinq dernières années. Cette statistique est bien meilleure pour les entreprises de plus de 50 salariés : en cas de défaillance, leur liquidation judiciaire directe n'est constatée que dans 25% des cas.

Ouvertures de procédures

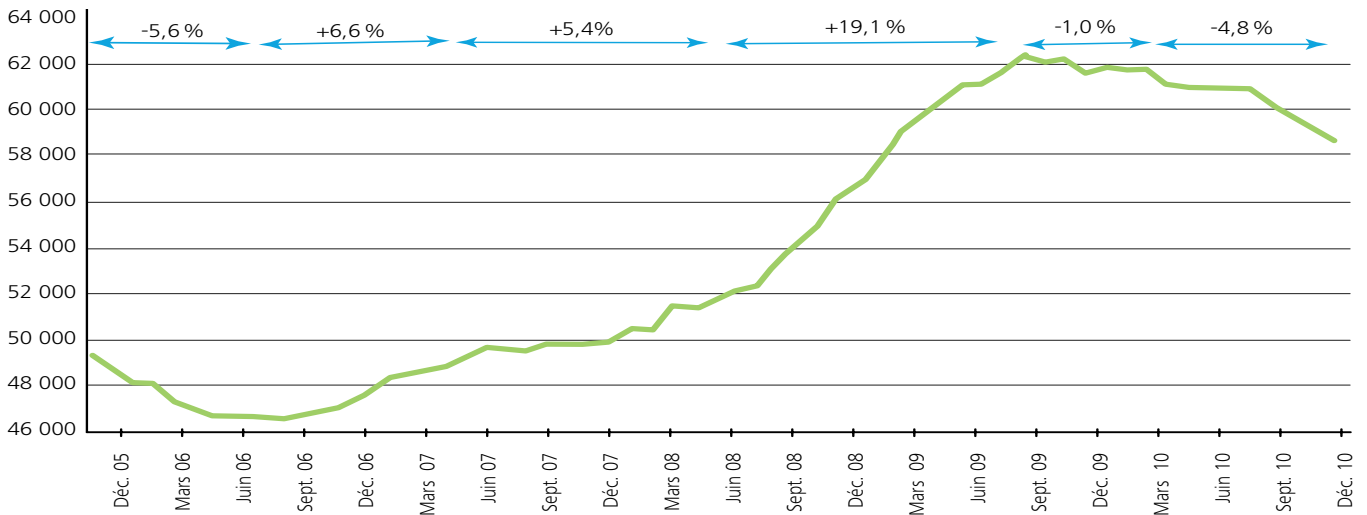
	2006	2007	2008	2009	2010
Ouvertures de procédures RJ + LJ	47 091	49 850	56 162	61 595	58 674
Redressements judiciaires	16 046	17 160	18 200	19 406	18 650
% d'ouvertures	34%	34%	32%	32%	32%
Liquidations judiciaires directes	31 045	32 690	37 962	42 189	40 024
% d'ouvertures	66%	66%	68%	68%	68%

Ouvertures de procédures - Plus de 50 salariés

	2006	2007	2008	2009	2010
Ouvertures de procédures RJ + LJ	389	290	394	541	372
Redressements judiciaires	300	203	280	402	280
% d'ouvertures	77%	70%	71%	74%	75%
Liquidations judiciaires directes	89	87	114	139	92
% d'ouvertures	23%	30%	29%	26%	25%

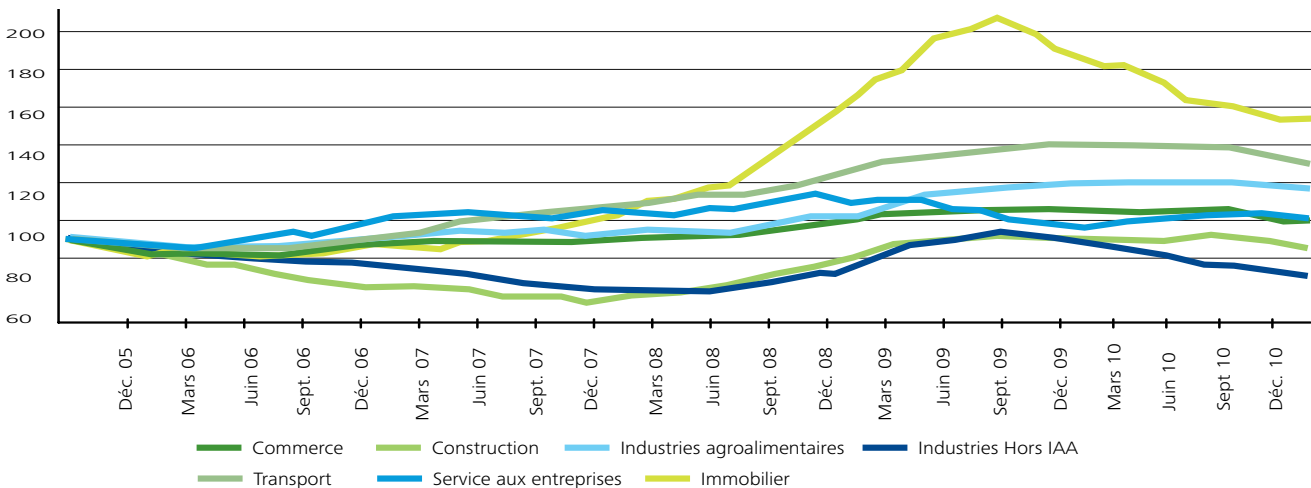
Source : Altares / Deloitte

Evolution trimestrielle des défaillances depuis décembre 2005



Une analyse trimestrielle indique qu'après un an de forte croissance entre juin 2008 et septembre 2009 (+ 21% sur 15 mois), les défaillances sont en diminution constante et progressive (- 6% sur 15 mois).

Evolution trimestrielle des défaillances par secteur



Tous les secteurs d'activité n'ont pas été touchés de façon similaire par la crise. De même, la baisse des défaillances enregistrée en 2010 est particulièrement sensible dans l'industrie (4 827 procédures, -13%, Industrie hors IAA -18% et IAA +3%), l'immobilier (2 364 procédures, -17%), la construction (15 454 procédures, -7%) et le commerce (13 196 procédures, -5%).

Dans certains secteurs, les statistiques encourageantes enregistrées en 2010 ne doivent pas faire oublier les très mauvaises performances de 2009 : ainsi en est-il du transport qui se relève lentement cette année (1 953 procédures, -4%) après avoir décroché au plus fort de la crise (+16% en 2009).

La baisse des défaillances est particulièrement forte au sein des PME de plus de 50 salariés (372 procédures en 2010, -31%). Cette tendance se confirme dans le cadre d'une analyse par volume d'activité, puisque seules 17 sociétés présentant un chiffre d'affaires supérieur à 50 M€ ont été défaillantes en 2010 (contre 24 en 2009).

La baisse des défaillances est également significative au sein des PME de 6 à 49 salariés (8 227 procédures, -10%) mais reste relative sur les microentreprises (50 075 procédures, -4%).

Evolution des défaillances selon la taille de la société

	2006	2007	2008	2009	2010
Ouvertures de procédures	47 091	49 850	56 162	61 595	58 674
Sans ou inconnu	23 004	25 384	28 790	26 579	25 800
1 ou 5	17 909	18 695	20 759	25 362	24 275
6 à 19	4 806	4 697	5 250	7 658	6 922
20 à 49	983	784	968	1 455	1 305
50 à plus	389	290	395	541	372

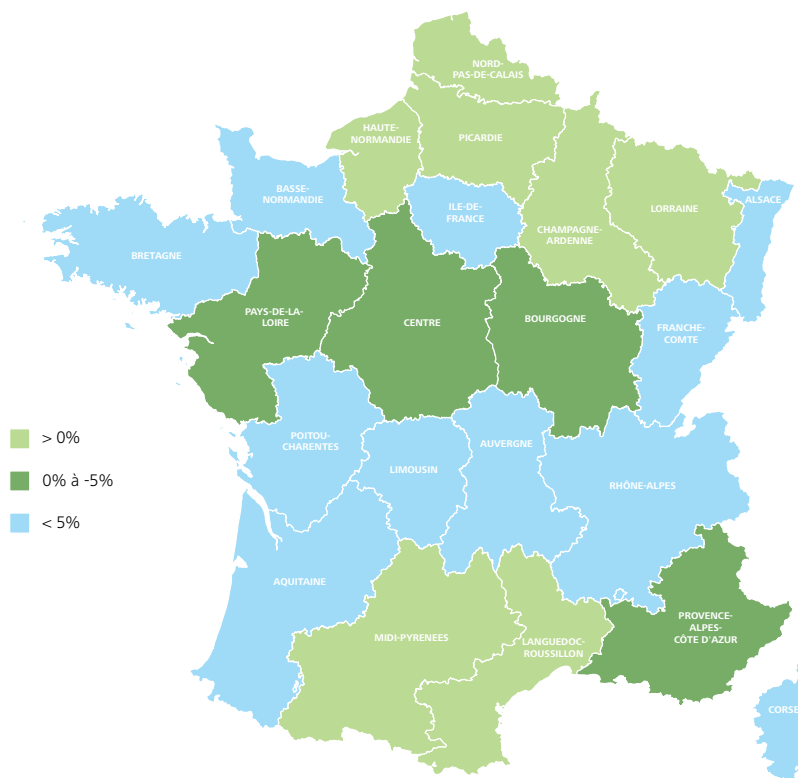
Source : Altares / Deloitte

La carte présentée ci-contre montre que les régions du nord est d'une partie du sud de la France (Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon) ont encore enregistré en 2010 des hausses de défaillances.

A l'inverse, les DOM, la Franche-Comté, le Limousin, l'Alsace (qui avait beaucoup souffert en 2009) et le Poitou-Charentes enregistrent des baisses supérieures à 10%.

Cette diversité reflète notamment la prépondérance des différents secteurs dans chaque région, mais aussi la taille moyenne des entreprises. Les régions industrielles ont été plus affectées par la crise mais en sortent plus rapidement ; les régions de services ou d'agriculture avaient moins souffert de la crise mais ont eu du mal à en sortir.

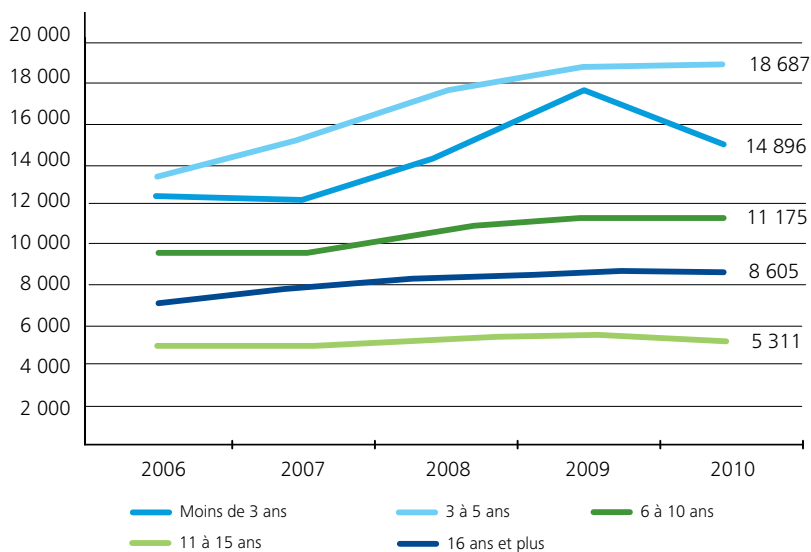
Carte d'évolution des défaillances d'entreprises en région en 2010



Dans le cadre d'une analyse par âge, ce sont toujours les sociétés les plus jeunes qui constituent le volume le plus important des défaillances.

Ainsi, en 2010, les entreprises de moins de six ans ont conduit à l'ouverture de 33 583 procédures (57% du total). C'est aussi sur cette population que porte l'essentiel de la baisse des défaillances constatée cette année (-8%).

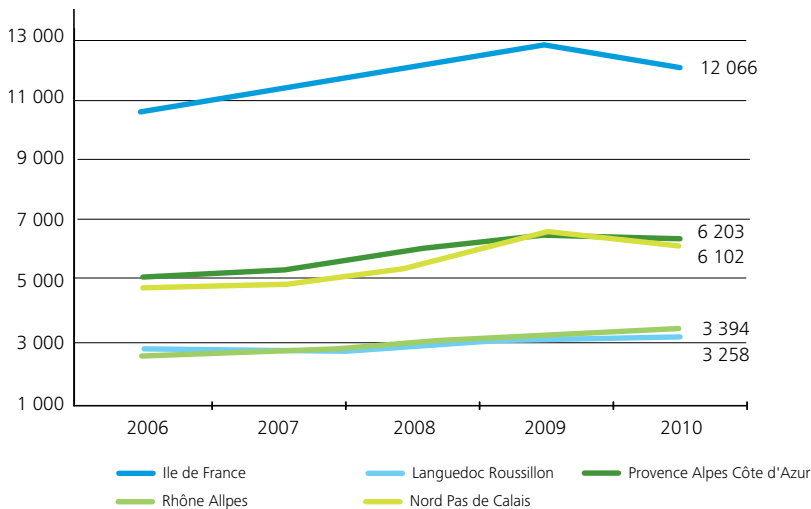
Evolution des défaillances selon l'âge de la société



Source : Altares / Deloitte

En ligne avec l'organisation du tissu économique français, l'essentiel des défaillances se concentre en Ile-de-France, en Rhône-Alpes et en Provence-Alpes-Côte d'Azur. La baisse des défaillances enregistrée est visible dans chacune de ces trois régions.

Evolution des défaillances selon la région de la société

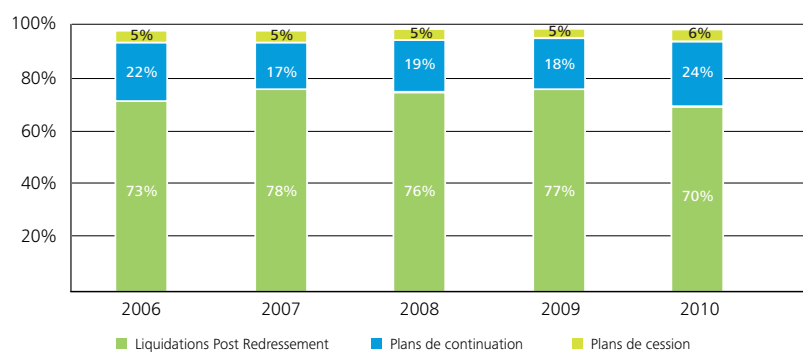


Source : Altares / Deloitte

Issues des procédures

L'analyse des suites des procédures de redressement ouvertes au cours de la période 2006-2010 montre que 75% d'entre elles aboutissent à une liquidation, quand 20 % d'entre elles débouchent sur un redressement (plan de continuation), et 5 % sur un plan de cession.

Issue des procédures de redressement



Source : Altares / Deloitte

Reorganisation Services : une équipe au service de l'entreprise sous performante

L'activité Financial Advisory de Deloitte, leader mondial des services professionnels, rassemble plus de 200 collaborateurs à même d'intervenir sur toute opération financière dans un contexte de M&A ou de restructuration.

Organisée en cinq départements – « Transaction Services », « Corporate Finance Advisory », « Valuation & Business Modelling », « Reorganisation Services » et « Forensic & Dispute Services », Financial Advisory intervient pour des clients nationaux et internationaux, aussi bien en France qu'à l'étranger.

Créé en 1987, le département Reorganisation Services est spécialisé dans la prévention et le traitement des difficultés des entreprises. Composé d'une trentaine de professionnels expérimentés, ses interventions concernent des groupes de toutes tailles, familiaux, cotés ou appartenant à des fonds d'investissement.

L'équipe accompagne les entreprises dans la gestion de leurs difficultés et leur propose des solutions visant à sécuriser leur information financière, à restaurer la confiance de leurs partenaires, à améliorer leur performance opérationnelle, à assurer une meilleure visibilité sur les perspectives à venir et à optimiser leur trésorerie.

Dans un souci permanent d'indépendance, de transparence et de confidentialité, elle intervient dans des contextes très divers : crise conjoncturelle et/ou sectorielle, difficultés de trésorerie, situations de crise financière, restructurations financières, acquisitions/cessions d'entreprises sous-performantes et défailtantes...

Nous contacter

Deloitte
185, avenue Charles de Gaulle
92524 Neuilly-sur-Seine Cedex

Vincent Batlle

Associé
Tél. : 01 55 61 23 87

Guillaume Bouclier

Associé
Tel. : 01 55 61 66 59

Tristan Doquet-Chassaing

Associé
Tél. : 01 55 61 47 12

Historique

Altares est né du rapprochement de la Base d'Informations Légales et de Dun & Bradstreet France.

Activités

Spécialiste de la connaissance interentreprises, Altares accompagne les organisations pour atteindre leur objectif fondamental : trouver des clients et se faire payer. Membre du 1er réseau international d'informations B to B (le D&B Worldwide Network), Altares diffuse en France les solutions créées par le leader mondial D&B.

Atouts

Les clients d'Altares disposent du seul accès global à des données qualifiées sur plus de 185 millions d'entreprises dans le monde, dans plus de 220 pays. Les informations sont collectées dans le cadre d'un processus de qualité mondial homogène, le DUNSRight, qui permet d'assurer une couverture et une profondeur inégalées, que ce soit en matière d'expériences de paiement ou de liens inter-entreprises. Les solutions d'Altares en France comme à l'international s'adressent aussi bien aux PMI/PME qu'aux grands groupes (50 % des clients d'Altares sont des entreprises de moins de 50 salariés). Depuis 2006, l'Institut Altares dispense des formations pratiques pour vous aider à trouver des clients et gérer les risques et opportunités à l'export.

Produits et services

Construction et enrichissement de référentiel, solutions de développement commercial, solutions de gestion du risque financier.

Recherche de clients et de partenaires à l'export, constitution de fichiers marketing ciblés, analyse de potentiel marché, gestion des encours et du crédit client, analyse du risque financier, gestion de portefeuilles clients, formation.

Clients / Références

50 % des entreprises françaises de plus de 50 salariés font confiance à Altares pour trouver des clients et se faire payer

39 des 40 sociétés du CAC40 utilisent des solutions Altares

65 % des entreprises du SBF120 ont choisi Altares

Nous contacter

Altares – Immeuble Le Capitole
55 avenue des Champs Pierreux
92012 Nanterre
Tel : +33 (1) 41 37 50 00

email : contact@altares.fr

web : www.altares.fr

Défaillances d'entreprises

Défaillances par région

	2006			2007			2008			2009			2010		
	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD
Alsace	273	1 007	79%	257	1 082	81%	246	1 181	83%	371	1 414	79%	316	1 240	80%
Aquitaine	997	1 548	61%	1 160	1 517	57%	1 251	1 977	61%	1 221	2 114	63%	1 224	1 928	61%
Auvergne	257	424	62%	282	443	61%	309	540	64%	339	594	64%	290	556	66%
Basse-Normandie	366	433	54%	401	424	51%	370	577	61%	447	723	62%	455	657	59%
Bourgogne	432	629	59%	478	624	57%	458	782	63%	475	860	64%	478	802	63%
Bretagne	575	1 165	67%	660	1 347	67%	729	1 596	69%	743	2 006	73%	757	1 742	70%
Centre	633	917	59%	739	981	57%	745	1 169	61%	778	1 314	63%	734	1 259	63%
Champagne	318	479	60%	303	509	63%	344	551	62%	356	636	64%	337	665	66%
Corse	119	123	51%	145	138	49%	154	166	52%	208	145	41%	183	144	44%
Franche-Comté	372	458	55%	420	508	55%	423	570	57%	460	609	57%	395	517	57%
Haute-Normandie	366	567	61%	372	573	61%	393	737	65%	421	862	67%	414	940	69%
Ile de France	2 095	8 472	80%	2 082	9 235	82%	2 225	9 732	81%	2 440	10 316	81%	2 364	9 701	80%
Languedoc Roussillon	1 059	1 553	59%	1 083	1 564	59%	1 048	1 868	64%	1 117	2 118	65%	1 202	2 056	63%
Limousin	184	338	65%	158	356	69%	249	417	63%	272	447	62%	233	387	62%
Lorraine	604	993	62%	621	1 013	62%	688	1 300	65%	590	1 327	69%	664	1 350	67%
Midi Pyrénées	922	1 141	55%	996	1 115	53%	967	1 448	60%	971	1 569	62%	955	1 606	63%
Nord Pas de Calais	813	1 701	68%	919	1 690	65%	920	2 066	69%	1 156	2 142	65%	1 206	2 188	64%
Pays de la Loire	668	1 137	63%	694	1 258	64%	751	1 596	68%	864	1 899	69%	907	1 771	66%
Picardie	369	632	63%	415	620	60%	428	740	63%	460	862	65%	478	905	65%
Poitou Charentes	422	640	60%	533	681	56%	541	826	60%	638	989	61%	504	924	65%
Provence Alpes Côte d'Azur	2 285	2 828	55%	2 437	2 939	55%	2 569	3 351	57%	2 751	3 758	58%	2 515	3 688	59%
Rhône Alpes	1 476	3 300	69%	1 492	3 349	69%	1 614	3 838	70%	1 836	4 772	72%	1 727	4 375	72%
D.O.M et étranger	441	560	56%	513	724	59%	778	934	55%	492	713	59%	312	623	67%
Total	16 046	31 045	66%	17 160	32 690	66%	18 200	37 962	68%	19 406	42 189	68%	18 650	40 024	68%

Source: Altares / Deloitte

Défaillances selon l'activité

	2006			2007			2008			2009			2010		
	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD
Agriculture	792	768	49%	781	726	48%	776	834	52%	774	785	50%	806	763	49%
Commerce	3 169	8 414	73%	3 198	8 804	73%	3 375	9 678	74%	3 464	10 400	75%	3 337	9 858	75%
Bâtiment	3 845	7 028	65%	4 525	8 169	64%	4 733	9 805	67%	4 991	11 371	69%	4 820	10 633	69%
Industrie Agroalimentaire	481	657	58%	536	731	58%	552	823	60%	506	701	58%	520	722	58%
Industrie hors IAA	1 561	2 308	60%	1 279	2 066	62%	1 360	2 225	62%	1 736	2 610	60%	1 402	2 183	61%
Transport	555	1 063	66%	484	976	67%	558	1 197	68%	667	1 377	67%	656	1 296	66%
Activités financières	85	141	62%	105	146	58%	103	182	64%	123	264	68%	95	232	71%
Services aux entreprises	1 847	4 545	71%	2 067	4 600	69%	2 172	5 051	70%	2 409	5 817	71%	2 374	5 719	71%
Services aux particuliers	2 546	4 452	64%	2 850	4 616	62%	3 050	5 573	65%	3 213	6 059	65%	3 159	6 048	66%
Immobilier	472	898	66%	554	1 029	65%	761	1 544	67%	885	1 971	69%	782	1 582	67%
Autres activités	693	771	53%	781	827	51%	760	1 050	58%	638	834	57%	699	988	59%
Total	16 046	31 045	66%	17 160	32 690	66%	18 200	37 962	68%	19 406	42 189	68%	18 650	40 024	68%

Source: Altares / Deloitte

Défaillances selon l'âge

	2006			2007			2008			2009			2010		
	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD
moins de 3 ans	3 485	8 796	72%	3 429	9 043	73%	3 684	10 635	74%	4 381	13 206	75%	3 523	11 374	76%
3 à 5 ans	4 241	8 981	68%	4 860	10 172	68%	5 515	11 943	68%	5 593	13 135	70%	5 681	13 006	70%
6 à 10 ans	3 318	6 194	65%	3 362	6 200	65%	3 550	7 166	67%	3 736	7 408	66%	3 854	7 320	66%
11 à 15 ans	1 873	3 125	63%	1 970	3 019	61%	1 980	3 446	64%	1 989	3 536	64%	1 968	3 343	63%
16 et plus	3 129	3 949	56%	3 539	4 256	55%	3 471	4 772	58%	3 707	4 904	57%	3 624	4 981	58%
Total	16 046	31 045	66%	17 160	32 690	66%	18 200	37 962	68%	19 406	42 189	68%	18 650	40 024	68%

Source: Altares / Deloitte

Défaillances selon l'effectif

	2006			2007			2008			2009			2010		
	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD
Sans ou inconnu	7 482	15 522	67%	8 484	16 900	67%	8 798	19 993	69%	6 587	19 993	75%	6 308	19 493	76%
1 ou 2	3 674	8 586	70%	4 078	8 959	69%	4 190	10 229	71%	4 580	11 428	71%	4 641	10 871	70%
3 à 5	2 039	3 610	64%	1 950	3 708	66%	2 209	4 131	65%	3 431	5 923	63%	3 425	5 338	61%
6 à 9	1 091	1 655	60%	1 133	1 538	58%	1 207	1 785	60%	2 101	2 647	56%	1 833	2 476	57%
10 à 19	841	1 219	59%	832	1 194	59%	936	1 322	59%	1 408	1 502	52%	1 338	1 274	49%
20 à 49	619	364	37%	480	304	39%	580	388	40%	897	558	38%	825	480	37%
50 à 99	171	60	26%	116	54	32%	138	66	32%	231	94	29%	168	62	27%
100 et plus	129	29	18%	87	33	28%	142	48	25%	171	44	20%	112	30	21%
Total	16 046	31 045	66%	17 160	32 690	66%	18 200	37 962	68%	19 406	42 189	68%	18 650	40 024	68%

Source: Altares / Deloitte

Défaillances d'entreprises- Entreprises de plus de 50 salariés

Défaillances par région

	2006			2007			2008			2009			2010		
	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD
Alsace	16	1	6%	9	1	10%	7	2	22%	12	7	37%	8	-	0%
Aquitaine	13	1	7%	7	1	13%	9	7	44%	10	6	38%	9	7	44%
Auvergne	10	-	0%	2	2	50%	5	1	17%	12	1	8%	6	1	14%
Basse-Normandie	10	2	17%	-	-	0%	5	2	29%	13	-	0%	3	3	50%
Bourgogne	12	1	8%	5	1	17%	10	3	23%	13	4	24%	9	2	18%
Bretagne	7	-	0%	2	2	50%	9	4	31%	10	6	38%	10	-	0%
Centre	9	4	31%	8	3	27%	7	3	30%	23	5	18%	10	2	17%
Champagne	2	2	50%	6	4	40%	4	3	43%	9	1	10%	5	3	38%
Corse	1	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Franche-Comté	9	1	10%	12	2	14%	10	-	0%	7	-	0%	2	4	67%
Haute-Normandie	7	4	36%	5	1	17%	14	4	22%	17	3	15%	13	3	19%
Ile de France	52	31	37%	39	32	45%	72	39	35%	93	43	32%	65	31	32%
Languedoc Roussillon	3	-	0%	6	4	40%	3	1	25%	8	7	47%	8	2	20%
Limousin	6	1	14%	1	-	0%	5	1	17%	6	-	0%	3	1	25%
Lorraine	22	-	0%	16	2	11%	17	8	32%	13	4	24%	17	4	19%
Midi Pyrénées	10	2	17%	2	5	71%	10	1	9%	11	5	31%	9	1	10%
Nord Pas de Calais	19	12	39%	11	6	35%	13	6	32%	26	17	40%	32	6	16%
Pays de la Loire	25	6	19%	10	2	17%	14	3	18%	21	3	13%	15	3	17%
Picardie	13	4	24%	11	2	15%	9	2	18%	11	4	27%	7	2	22%
Poitou Charentes	9	-	0%	3	2	40%	9	5	36%	9	1	10%	5	1	17%
Provence Alpes Côte d'Azur	15	4	21%	9	4	31%	8	12	60%	24	5	17%	13	7	35%
Rhône Alpes	26	8	24%	30	7	19%	30	5	14%	42	12	22%	24	4	14%
D.O.M et étranger	4	5	56%	9	4	31%	10	2	17%	12	5	29%	7	5	42%
Total	300	89	23%	203	87	30%	280	114	29%	402	139	26%	280	92	25%

Source: Altares / Deloitte

Défaillances selon l'activité

	2006			2007			2008			2009			2010		
	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD
Agriculture	6	-	0%	2	1	33%	2	2	50%	3	-	0%	4	1	20%
Commerce	34	2	6%	19	8	30%	23	10	30%	34	14	29%	31	9	23%
Bâtiment	16	5	24%	13	4	24%	25	5	17%	35	11	24%	19	8	30%
Industrie Agroalimentaire	15	3	17%	10	3	23%	16	3	16%	10	1	9%	2	-	0%
Industrie hors IAA	155	41	21%	102	35	26%	143	43	23%	190	43	18%	99	26	21%
Transport	18	7	28%	8	1	11%	20	9	31%	27	8	23%	35	8	19%
Activités financières	-	1	-	-	2	-	-	-	-	-	1	-	-	2	-
Services aux entreprises	45	19	30%	31	28	47%	33	37	53%	62	45	42%	53	28	35%
Services aux particuliers	1	2	67%	5	3	38%	5	2	29%	7	7	50%	5	3	38%
Immobilier	1	1	-	1	-	-	1	-	-	3	-	-	2	-	-
Autres activités	9	8	-	12	2	-	12	3	-	31	9	-	30	7	-
Total	300	89	23%	203	87	30%	280	114	29%	402	139	26%	280	92	25%

Source: Altares / Deloitte

Défaillances selon l'âge

	2006			2007			2008			2009			2010		
	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD	RJ	LJD	%LJD
Moins de 3 ans	13	7	35%	7	6	46%	13	2	13%	24	14	37%	12	3	20%
3 à 5 ans	22	6	21%	23	7	23%	28	12	30%	39	25	39%	31	17	35%
6 à 10 ans	54	12	18%	28	14	33%	31	20	39%	74	28	27%	53	12	18%
11 à 15 ans	44	8	15%	42	12	22%	29	24	45%	40	16	29%	41	15	27%
16 et plus	167	56	25%	103	48	32%	179	56	24%	225	56	20%	143	45	24%
Total	300	89	23%	203	87	30%	280	114	29%	402	139	26%	280	92	25%

Source: Altares / Deloitte

Sauvegardes

Sauvegardes par région

	2006	2007	2008	2009	2010
Alsace	12	8	7	23	19
Aquitaine	29	27	63	120	129
Auvergne	10	13	17	32	20
Basse-Normandie	18	26	25	60	39
Bourgogne	15	14	24	38	20
Bretagne	22	23	18	33	39
Centre	21	12	9	26	23
Champagne	5	14	18	33	31
Corse	2	4	1	-	4
Franche-Comté	21	12	11	20	10
Haute-Normandie	8	24	21	30	39
Ile de France	44	41	65	176	129
Languedoc Roussillon	21	23	36	49	66
Limousin	4	4	6	10	19
Lorraine	21	15	8	28	22
Midi Pyrénées	12	24	27	66	64
Nord Pas de Calais	17	10	15	37	24
Pays de la Loire	21	21	29	53	49
Picardie	11	10	30	48	33
Poitou Charentes	12	16	24	31	61
Provence Alpes Côte d'Azur	78	68	92	182	161
Rhône Alpes	87	100	139	262	184
D.O.M et étranger	18	3	14	39	58
Total	509	512	699	1 396	1 243

Source: Altares / Deloitte

Sauvegardes selon l'activité

	2006	2007	2008	2009	2010
Agriculture	22	26	20	46	44
Commerce	100	97	156	308	312
Bâtiment	34	48	59	141	140
Industrie Agroalimentaire	18	24	24	31	17
Industrie hors IAA	119	101	143	250	155
Transport	31	13	20	35	47
Activités financières	8	6	16	18	22
Services aux entreprises	91	84	108	287	243
Services aux particuliers	55	63	79	139	147
Immobilier	6	24	49	100	79
Autres activités	25	25	25	41	37
Total	509	511	699	1 396	1 243

Source: Altares / Deloitte

Sauvegardes selon l'âge

	2006	2007	2008	2009	2010
Moins de 3 ans	68	74	111	191	204
3 à 5 ans	96	110	144	362	283
6 à 10 ans	94	96	140	269	282
11 à 15 ans	77	79	91	169	140
16 et plus	174	153	213	405	334
Total	509	512	699	1 396	1 243

Source: Altares / Deloitte

Sauvegardes selon l'effectif

	2006	2007	2008	2009	2010
Sans ou inconnu	97	83	143	405	346
1 ou 2	94	89	128	193	181
3 à 5	63	62	98	186	184
6 à 9	65	66	75	165	141
10 à 19	72	95	90	160	154
20 à 49	59	70	104	171	141
50 à 99	28	24	25	74	56
100 et plus	31	23	36	42	40
Total	509	512	699	1 396	1 243

Source: Altares / Deloitte

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société de droit anglais (« private company limited by guarantee »), et à son réseau de cabinets membres constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. Pour en savoir plus sur la structure légale de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses cabinets membres, consulter www.deloitte.com/about. En France, Deloitte SA est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

Deloitte fournit des services professionnels dans les domaines de l'audit, de la fiscalité, du consulting et du financial advisory, à ses clients des secteurs public ou privé, de toutes tailles et de toutes activités. Fort d'un réseau de firmes membres dans plus de 150 pays, Deloitte allie des compétences de niveau international à des expertises locales pointues, afin d'accompagner ses clients dans leur développement partout où ils opèrent. Nos 170 000 professionnels sont animés par un objectif commun, faire de Deloitte la référence en matière d'excellence de service.

En France, Deloitte mobilise un ensemble de compétences diversifiées pour répondre aux enjeux de ses clients, de toutes tailles et de tous secteurs – des grandes entreprises multinationales aux microentreprises locales, en passant par les entreprises moyennes. Fort de l'expertise de ses 6 400 collaborateurs et associés, Deloitte en France est un acteur de référence en audit et risk services, consulting, financial advisory, juridique & fiscal et expertise comptable, dans le cadre d'une offre pluridisciplinaire et de principes d'action en phase avec les exigences de notre environnement.

Deloitte
185, avenue Charles-de-Gaulle
92524 Neuilly-sur-Seine Cedex
Tél. : 33 (0)1 40 88 28 00 - Fax : 33 (0)1 40 88 28 28

© Mars 2011 Deloitte Finance - Tous droits réservés - Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited
Studio graphique Neuilly

Document imprimé sur papier certifié PEFC

