

Alain Zenner

La nouvelle loi sur la réorganisation judiciaire des entreprises en difficultés connaît d'entrée un certain succès. Mais qui attend encore confirmation.



« *Le concordat était tellement lourd qu'il est resté l'antichambre de la faillite* », estime l'avocat.

Interview de Jean-Paul Bombaerts

Le 1er avril 2009 a vu l'entrée en vigueur de la loi sur la continuité des entreprises, qui vient remplacer le concordat judiciaire, inopérant. Or depuis deux mois, on observe une stabilisation du nombre de faillites : est-ce une conséquence du succès rencontré par la nouvelle loi ? Réponse avec Alain Zenner, avocat spécialisé en droit de l'insolvabilité et auteur d'un ouvrage aux éditions Anthemis sur la nouvelle loi sur la continuité des entreprises.

Après quatre mois et au vu du nombre de demandes introduites, peut-on affirmer que la nouvelle loi sur la continuité des entreprises est un succès ?

Sur les trois premiers mois de l'entrée en vigueur de la loi - avril, mai et juin - il y a eu plus de procédures de réorganisation judiciaire que de demandes de concordat durant toute l'année écoulée. Il faut dire aussi que la loi arrive à un moment où le besoin se fait particulièrement sentir.

Quelle est la philosophie de la nouvelle loi ?

Le but de la loi est de permettre des restructurations et la poursuite des activités en engageant les dirigeants d'entreprises à s'y prendre à temps. Ensuite, il est fait davantage confiance au débiteur qui pourra, sous le contrôle d'un juge consulaire, conserver la pleine maîtrise de la procédure. Enfin, la loi permet au créancier de mieux se protéger contre une défaillance éventuelle, ce qui facilite l'octroi de crédit à l'entreprise. Au total, il ne s'agit pas simplement d'une réforme du concordat. C'est une réforme bien plus vaste. La nouvelle loi réforme le dépistage et la prévention des difficultés d'entreprises. Elle prévoit en outre de nouvelles formules de réorganisation judiciaire : l'accord individuel, l'accord collectif et le transfert sous autorité de justice. Ce sont des formules à la carte, au gré du débiteur, simples et peu coûteuses. Mais il y a également des formules plus coercitives comme la cession forcée de l'entreprise.

Qu'est-ce qui a provoqué l'échec du concordat ?

Le concordat était tellement lourd, complexe et onéreux qu'il est resté l'antichambre de la faillite. Les entreprises n'y avaient recours que lorsqu'elles étaient en état de faillite virtuelle. Or pour réussir une restructuration, il faut s'y prendre à temps. Ensuite, il y avait le problème de la médiatisation. Dès que la procédure concordataire était enclenchée, la nouvelle était - pour peu qu'il y ait des syndicats dans l'entreprise - relayée sur les ondes de la RTBF le lendemain matin. Et souvent sous un angle négatif.

Quelles sont les forces du nouveau dispositif ?

La première force, c'est que l'on dispose enfin d'un instrument de prévention adéquat qui peut inciter les entreprises à se réformer tant qu'il en est encore temps. Car la loi pousse les entrepreneurs à le faire.

Comment ?

D'une part, et ça peut sembler paradoxal, en facilitant et en accélérant la déclaration de faillite. C'est un élément qui a été très peu relevé jusqu'à présent. Pour que les entreprises aient recours à la loi à temps, il faut aussi que les tribunaux de commerce puissent prononcer la faillite sans attendre qu'il n'y ait plus aucun espoir. Il est très dangereux de laisser subsister, sans que des mesures de restructuration ne soient prises, des entreprises à l'état de faillite, car cela crée des distorsions de concurrence. Dans les années 70, on estimait que le non paiement de deux trimestres à l'ONSS ou à la TVA suffisait pour déclarer la faillite. Comme il n'y avait pas d'instrument de réorganisation, les tribunaux se sont montrés de plus en plus tolérants, voire laxistes. La Cour d'appel de Liège est même allée jusqu'à affirmer que la faillite ne pouvait être déclarée «que lorsqu'il n'y avait plus d'actifs saisissables». Ici, le législateur a rendu au tribunal une capacité d'initiative.

Quels sont les autres incitants à la restructuration ?

Le tribunal pourra dorénavant plus facilement nommer des administrateurs au dessaisissement provisoire. Quand une entreprise est au dépistage et ne prend aucune mesure de restructuration, le juge peut désigner un administrateur provisoire chargé d'assigner en faillite. Auparavant il ne pouvait le faire qu'en cas d'«absolue nécessité». Cette condition est à présent supprimée. De même est consacrée la possibilité pour les tribunaux de commerce de nommer des mandataires dans les entreprises en cas de «manquement grave» ou de «mauvaise foi manifeste». Enfin, il y a la possibilité de prononcer le transfert des activités de l'entreprise lorsque celle-ci est en état de faillite et ne prend aucune mesure de redressement. Le concurrent qui se dit pénalisé par la concurrence déloyale de l'entreprise en faillite peut aller trouver le juge avec un projet alternatif. Tout cela est bien sûr entouré de garanties, il ne s'agit pas de déposséder les gens.

Quelles sont les faiblesses de la loi ?

Il y a une faiblesse inhérente à toute loi sur la réorganisation judiciaire en Europe, c'est le changement des mentalités qu'elle présuppose. Aux Etats-Unis, il est assez naturel pour l'entreprise en difficultés de faire application du « Chapter 11 » et de se mettre sous la protection de la justice. Chez nous au contraire, tout échec a tendance à être sanctionné.

Nous ne sommes pas encore très ouverts à des procédures qui permettent le redémarrage de l'entreprise. C'est un phénomène culturel. Mais cela pourrait changer à mesure que les gens - dirigeants d'entreprises, avocats, juges, professions du chiffres, etc. - découvriront les possibilités de la nouvelle loi.

« *La nouvelle loi sur la continuité des entreprises* », Alain Zenner, éditions Anthemis, 236 pages, 59 euros.