

Anticipation du *restructuring* et mode d'emploi

Contexte actuel

- Les défaillances repartent à la hausse (≈ 66 000 en 2024), marquant un retour aux niveaux d'avant-Covid.
- La fin des aides publiques et la hausse des coûts créent un effet ciseau pour de nombreuses entreprises.
- Dans ce contexte, l'anticipation et la rigueur de pilotage sont les clés de la résilience.

■ Anticiper : repérer les signaux faibles

Les tensions de trésorerie ne surgissent jamais par hasard : elles sont précédées de nombreux signaux précurseurs parfois faibles. En 2024, 61 % des entreprises ont constaté une hausse des retards de paiement, premier indicateur d'un risque de défaillance.

A surveiller

- Indicateurs d'activité : marges, volumes, segmentation des ventes.
- Indicateurs de flux : BFR, stocks, délais clients/fournisseurs.

Clés d'action

- Mettre en place un reporting financier mensuel fiable.
- Intégrer la prévision de trésorerie dans la gestion courante.
- Développer une culture du cash à tous les niveaux de l'organisation.

Enjeu : détecter tôt les fragilités pour agir avant la rupture.

■ Comprendre : maîtriser les seuils juridiques et les leviers préventifs

La trésorerie constitue la boussole juridique du dirigeant.

Cessation des paiements : incapacité de faire face au passif exigible avec l'actif disponible.

Outils préventifs à mobiliser

- Mandat ad hoc : démarche confidentielle pour anticiper les discussions avec les créanciers.
- Conciliation : possible tant que la cessation date de moins de 45 jours.
- CCSF : renégociation des dettes fiscales et sociales en amont.

Pré-requis essentiels

- Suivi précis et documenté de la trésorerie,
- Vision claire de l'actif, du passif et du calendrier des difficultés.

Enjeu : agir en prévention, plutôt que dans l'urgence.

■ Réagir : stabiliser et rebondir

En période de tension, la priorité est de préserver la confiance et reprendre le contrôle.

Actions clés

- Communication ciblée et maîtrisée avec les partenaires financiers et commerciaux
- Négociations d'échéanciers adaptés.
- Renforcer la prévision de trésorerie à court et moyen terme (6 semaines / 2 mois / 6 mois).
- Utilisation d'outils de pilotage dédiés (TMS, cash pooling, suivi multicomptes).

La prévision de trésorerie n'est pas un outil de crise, mais un réflexe de bonne gestion.

En synthèse

Anticiper, documenter, dialoguer.

Ces trois réflexes structurent une gestion proactive et résiliente :

- Anticiper les signaux financiers et opérationnels,
- Documenter rigoureusement la situation de trésorerie,
- Dialoguer tôt avec les partenaires et les conseils.

Transformer la gestion de crise en levier de performance durable.

MODÉRATRICES



**Marie-Caroline
PUJADE**
VusionGroup



**Isabelle
ALVERNHE
DEBRABANT**
Interpath

INTERVENANTS



**Joanna
ROUSSELET**
SCP Abitbol et
Rousselet



**Julien
SORTAIS**
Interpath