SECOND SOUFFLE | WEBINAIRE

DIFFICULTÉS DE L'ENTREPRISE : TOUR D'HORIZON DES PROCÉDURES AMIABLES POUR AGIR À TEMPS

Mandat ad hoc et conciliation

Angélique Gallopin
Avocate au barreau de Paris | Gallopin Avocat

Le plan : vos cinq objectifs

1. **Comprendre l'intérêt d'agir dès les premières difficultés**
   Quelques chiffres, les signaux d'alerte
2. **Présentation des procédures amiables**
   Le mandat ad hoc, la conciliation
3. **Comprendre concrètement le déroulement d'une procédure amiable**
   Les étapes, l'accord final
4. **Identifier les limites des procédures amiables et les alternatives possibles**
   Ce que l'amiable ne peut pas faire, les alternatives, le relais de la procédure collective
5. **Repartir avec des réflexes concrets pour passer à l'action**
   Les erreurs à éviter, qui peut aider, cinq réflexes, l'essentiel à retenir

Questions

PARTIE 1 SUR 5

Comprendre l'intérêt d'agir dès les premières difficultés

Quelques chiffres, les signaux d'alerte

1 2 3 4 5

Pourquoi en parler aujourd'hui

70 766

défaillances d'entreprises sur douze mois à fin août 2026, soit 19 % au-dessus de la moyenne des années 2010 à 2019

1 sur 10

en 2025, à peine une procédure amiable ouverte pour dix procédures collectives : 6 332 mandats ad hoc et conciliations, contre 63 127 procédures collectives

Des outils existent et fonctionnent. La plupart des dirigeants arrivent pourtant au tribunal au moment où ils ne sont plus utilisables.

Sources : Banque de France, Défaillances d'entreprises, août 2026 (cumul douze mois) ; Infogreffe, bilan 2025 des tribunaux de commerce et des activités économiques.

Les signaux qui doivent vous faire réagir

Trésorerie

Découvert utilisé en permanence, retard de paiement de ses partenaires ou des salaires, lignes bancaires réduites

Dettes fiscales et sociales

Retards de paiement des cotisations URSSAF ou de la TVA

Fournisseurs

Délais qui s'allongent, relances, mises en demeure, livraisons conditionnées au paiement

Clients et activité

Perte d'un client clé, impayés, carnet de commandes qui se vide, marge qui s'érode

Alertes extérieures

Alerte du commissaire aux comptes, convocation par le président du tribunal

Dès le premier signal, faites-vous accompagner.

PARTIE 2 SUR 5

Présentation des procédures amiables

Le mandat ad hoc, la conciliation

Quand peut-on solliciter l'ouverture d'une procédure amiable ?

PROCÉDURES AMIABLES



PROCÉDURES COLLECTIVES



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

45 jours : délai pour déclarer la cessation des paiements, sauf demande de conciliation.

Amiable ou collectif : deux logiques différentes

Procédures amiables

mandat ad hoc, conciliation

- À votre seule initiative
- Confidentielles : aucune publicité, pas de mention au Kbis
- Vous restez seul aux commandes
- Négociation avec les créanciers que vous choisissez d'impliquer
- Durée : quelques semaines à quelques mois

Procédures collectives

sauvegarde, redressement, liquidation

- À votre demande, mais aussi à celle d'un créancier ou du parquet
- Publiques : publication au BODACC, mention sur le Kbis, élection d'un représentant des salariés
- Désignation d'un administrateur judiciaire et/ou d'un mandataire judiciaire
- Gel du passif imposé à tous les créanciers
- Durée : plusieurs mois, période appelée « période d'observation »

Le mandat ad hoc : un négociateur à vos côtés

Qui demande	Le dirigeant, et lui seul
Quand	Dès qu'une difficulté apparaît, avant la cessation des paiements
Où	Président du tribunal de commerce ou des activités économiques
Durée	Fixée par le président ; en pratique trois mois renouvelables, sans plafond légal
Le mandataire	Désigné par le Président du Tribunal, souvent un administrateur ou un mandataire judiciaire. Vous pouvez proposer un nom.



Missions

- Renégocier l'endettement de la société et obtenir des moratoires
- Renégocier un contrat clé
- Préparer le passage en conciliation

La conciliation : un cadre et des leviers

Qui demande	Le dirigeant, et lui seul
Quand	Difficulté juridique, économique ou financière, avérée ou prévisible ; pas de cessation des paiements depuis plus de 45 jours
Où	Président du tribunal de commerce ou des activités économiques
Durée	Quatre mois, prorogeable d'un mois ; pas de nouvelle conciliation dans les trois mois qui suivent
Le conciliateur	Désigné par le Président du Tribunal, souvent un administrateur ou un mandataire judiciaire. Vous pouvez proposer un nom.

Missions

- Renégocier l'endettement de la société et obtenir des moratoires
- Organiser une cession totale ou partielle (prépack cession)
- Peut succéder à une procédure de mandat ad hoc pour poursuivre les négociations et/ou entériner un accord entre les parties prenantes
- Conclure un protocole d'accord avec les créanciers appelés à la conciliation

PARTIE 3 SUR 5

Comprendre concrètement le déroulement d'une procédure amiable

Les étapes, l'accord final

1 2 3 4 5

Le déroulé, pas à pas

1 Diagnostic

Avec votre expert-comptable et/ou votre avocat : prévisionnel de trésorerie à six ou douze mois, état des dettes, mesures envisagées.

2 Choix du professionnel

Rencontre d'un ou plusieurs professionnels que l'on peut suggérer dans le cadre de sa demande d'ouverture d'une procédure amiable.

3 Requête au président

Dépôt d'une requête pour expliquer les difficultés rencontrées et les besoins de la société à l'origine de la demande.

4 Entretien et ordonnance

Le Président reçoit le dirigeant et son conseil le cas échéant, puis désigne le professionnel choisi.

5 Négociation

Réunions avec les créanciers, gel des exigibilités, propositions chiffrées, ajustements.

6 Accord et exécution

Signature, constat ou homologation, puis respect strict des échéances : l'accord peut être résolu en cas d'inexécution.

L'issue : accord constaté ou accord homologué

	Accord constaté	Accord homologué
Qui décide	Ordonnance du président du tribunal	Jugement du tribunal
Conditions	Attestation que l'entreprise n'est pas en cessation des paiements, ou que l'accord y met fin	Pas de cessation des paiements (ou l'accord y met fin) ; pérennité de l'activité ; pas d'atteinte aux intérêts des créanciers non signataires
Publicité	Aucune : la confidentialité est totale	Jugement publié, sans le contenu de l'accord ; le CSE en est informé
Effets communs	Force exécutoire ; poursuites suspendues pour les créances incluses, pendant l'exécution ; garants protégés	Les mêmes
En plus		Privilège de l'argent frais pour les nouveaux apports ; levée de l'interdiction bancaire ; la date de cessation des paiements ne peut être fixée avant le jugement
Quand le choisir	Accord simple, sans nouveau financement, priorité à la discrétion	Nouveaux financements à protéger, besoin de sécuriser l'accord face à une procédure ultérieure

PARTIE 4 SUR 5

Identifier les limites des procédures amiables et les alternatives possibles

Ce que l'amiable ne peut pas faire, les alternatives, le relais de la procédure collective

1 2 3 4 5

Ce que l'amiable ne peut pas faire, et les alternatives

LES LIMITES

Pas de gel automatique des dettes

Les poursuites ne sont pas suspendues. En conciliation, le juge peut seulement accorder des délais au cas par cas.

Aucun créancier n'est contraint de participer aux négociations

L'accord n'engage que ceux qui l'acceptent.

Pas de filet pour l'exploitation

Pas de prise en charge des salaires ni de licenciement pour motif économique : l'activité doit financer la négociation.

Les alternatives

- **Un seul créancier en cause :** Médiation du crédit, CCSF, Médiateur des entreprises
- **Créanciers nombreux ou bloquants, sans cessation des paiements :** la sauvegarde
- **Créanciers nombreux ou bloquants, cessation des paiements :** le redressement judiciaire
- **Activité dont le redressement est manifestement impossible :** la cession ou la liquidation

Quand l'amiable ne suffit pas : la procédure collective

Procédure amiable
mandat ad hoc ou conciliation

Sauvegarde

Pas de cessation des paiements, mais des difficultés que l'entreprise ne peut surmonter seule. Gel du passif, plan de sauvegarde jusqu'à 10 ans.

Redressement judiciaire

Cessation des paiements, perspectives de redressement. Plan de continuation jusqu'à 10 ans, ou plan de cession si l'exploitation ne suffit pas à faire un plan de continuation.

Liquidation judiciaire

Cessation des paiements, redressement manifestement impossible.

Le travail fait en amiable n'est pas perdu : il peut aussi servir à préparer, en toute confidentialité, un plan de sauvegarde accélérée ou encore la cession de l'entreprise à un repreneur.

PARTIE 5 SUR 5

Repartir avec des réflexes concrets pour passer à l'action

Les erreurs à éviter, qui peut aider, cinq réflexes, l'essentiel à retenir

1 2 3 4 5

Les six erreurs que l'on voit trop souvent

1

Attendre

Espérer que le prochain contrat réglera tout. Chaque mois perdu réduit les options et augmente le coût.

2

S'isoler

Garder pour soi ses doutes et ses difficultés, alors que c'est le moment de s'entourer : expert-comptable, avocat, associés, partenaires.

3

Privilégier certains créanciers

Payer les uns en laissant filer les autres, URSSAF et TVA en tête : aucun créancier ne peut durablement être une variable d'ajustement.

4

Mettre ses économies sans stratégie

Apport personnel : vous aggravez votre exposition sans traiter la cause.

5

Laisser passer le délai de 45 jours

La déclaration tardive de l'état de cessation des paiements peut engager la responsabilité du dirigeant.

6

Négocier seul

Se présenter devant ses créanciers sans prévisionnel, sans conseil et sans calendrier.

Qui peut vous aider ?

Les réseaux de dirigeants

Second Souffle, 60 000 Rebonds, APESA : écoute, rebond, soutien

Le CIP

Entretiens gratuits et anonymes avec un avocat, un expert-comptable et un ancien juge

Le président du tribunal

Entretien avec un juge de la prévention à la demande du dirigeant

Votre expert-comptable

Chiffres, prévisionnel

Un avocat en restructuring

Réfléchir aux leviers, à la stratégie, mettre en place la procédure adaptée le cas échéant

La Médiation du crédit

Banque de France : lignes réduites, refus de crédit, PGE

Le 0806 000 245

Numéro unique DGFiP et URSSAF pour les entreprises en difficulté

5 réflexes à appliquer dès la naissance des premiers signaux

Suivre sa trésorerie	Il est essentiel d'avoir une vision à court terme de la trésorerie.
Réagir au premier signal	Faites-vous accompagner.
Demander un délai avant l'échéance	Banque, URSSAF, impôts : un délai se négocie avant l'impayé, pas après.
Demander un entretien de prévention	Au président du tribunal ou au CIP de votre département : gratuit, confidentiel et sans engagement.
Garder en tête les 45 jours	En état de cessation des paiements, demandez l'ouverture d'une procédure de conciliation ou d'une procédure collective avant l'expiration de ce délai.

Ce qu'il faut retenir

Tôt

Plus vous venez tôt, plus les options sont nombreuses. Le bon moment, c'est quand vous commencez à y penser.

Confidentiel

Rien au Kbis, rien au BODACC, et toute personne appelée à la procédure est tenue au secret.

Aux commandes

Vous restez le dirigeant. Le mandataire ou le conciliateur négocie à vos côtés ; il ne décide pas à votre place.

Des difficultés ne veulent pas dire qu'il est trop tard. Recourir à une procédure amiable n'est pas un aveu d'échec : c'est une démarche de prévention et de responsabilité.

Vos questions

Angélique Gallopin
Avocate au barreau de Paris
Gallopin Avocat, 54 boulevard Émile Augier, 75016 Paris
angelique@gallopin-avocat.fr | gallopin-avocat.fr