

LES CONDITIONS DE REUSSITE D'UNE PRJ POUR UNE PME

ou

Chronique d'échecs prévisibles car la gestion de l'entreprise n'est pas améliorée !

La loi sur la continuité des entreprises communément appelée PRJ fête ses 4 ans en avril 2013. De plus en plus d'entreprises y font appel pour se tirer d'une passe difficile mais beaucoup d'interrogations subsistent quant à son efficacité. En effet de nombreuses sociétés finissent par déposer le bilan après être passées par une PRJ. Pourquoi est-ce ainsi ? Et que pouvons-nous faire pour rendre la procédure plus efficace, en particulier dans le cas des PME. Ces questions renvoient à l'origine des difficultés de l'entreprise et aux conditions nécessaires pour son retour à l'équilibre.

L'origine des problèmes est multiple et le propos ici n'est pas d'envisager toutes les causes. Mais de rappeler que si l'entreprise a recours à une PRJ, c'est qu'elle a un problème qui doit être traité ! Celui-ci peut être circonstanciel. Par exemple la défaillance ponctuelle d'un client qui n'a pas payé une grosse commande, et qu'hormis cette perte l'entreprise est saine. Ce scénario « idéal » n'est pas représentatif de la situation de la majorité des entreprises en PRJ. Celles-ci sont souvent confrontées à une évolution défavorable du marché sur lequel elles opèrent. A l'arrivée de nouveaux concurrents. A l'incapacité d'augmenter les tarifs pour répercuter une hausse des coûts. Au déclin du marché sur lequel elles sont actives et à la difficulté de se réinventer et trouver de nouveaux produits ou services à vendre. Etc...

Dans ce contexte les marges diminuent petit à petit. Puis les pertes apparaissent, faibles au début. Le délai de paiement des factures augmente. On espère que ça ira mieux demain. Ou l'année prochaine. Mais les pertes augmentent. Et le lendemain meilleur n'est pas venu !

Ce scénario est commun, tel quel ou avec des variantes. Clairement la PRJ est un outil formidable pour contribuer à remettre l'entreprise sur les rails. Elle permettra de geler les dettes pendant un certain temps. Pour chercher des solutions, négocier avec les créanciers etc... Et permettra probablement un étalement des dettes avec ou sans réduction de celles-ci. Mais la PRJ ne règlera pas le problème qui est à l'origine des dettes. Elle n'améliorera pas la rentabilité de l'entreprise et ne règlera pas les problèmes de gestion. Elle ne développera pas les ventes et ne réduira pas les dépenses. Bref, elle n'abordera qu'un aspect du problème : les dettes. Hors le problème de l'entreprise ce n'est pas ses dettes, mais ce qui les a provoqué !

Le redressement de l'entreprise nécessitera souvent des mesures vigoureuses et rapides. Un changement de cap dans sa gestion. Dans le cas des PME le patron a « le nez dans le guidon » pris par la gestion quotidienne. Il pare au plus pressé et n'arrive pas à dégager du temps pour prendre du recul. Et peine à identifier et à mettre en œuvre les mesures urgentes et radicales nécessaires.

Autrement dit le redressement réussi et pérenne de l'entreprise passera par des initiatives sur le plan de la gestion qui s'ajouteront à la procédure juridique. Le patron de la PME doit comprendre cela. Et s'il n'arrive pas à mettre en place le changement nécessaire, il doit se faire conseiller et aider pour remettre l'entreprise sur les rails. C'est vraisemblablement en intégrant cette réalité que le taux de réussite des PRJ pourra être augmenté de façon significative, préservant ainsi de l'activité et des emplois.

Cette prise de conscience est aujourd'hui urgente, en particulier dans le cas des PME. Sans changements dans la gestion de l'entreprise les mêmes résultats risquent de se reproduire avec des conséquences plus malheureuses!

Nady Bilani, le 26/01/2013