

# L'association SOS dépôt de bilan

Il n'existait jusqu'à présent aucune structure associative d'aide ou d'accompagnement pour tenter de sauver les entreprises au bord du dépôt de bilan.

Une entreprise sur deux disparaît moins de 5 ans après sa création. Chaque année, plus de 200.000 emplois disparaissent suite à des faillites d'entreprises en difficulté.

Cette situation a été en s'aggravant puisque depuis 2001, le nombre de dépôts de bilan a été régulièrement en augmentation. Une baisse a été enregistrée en 2006 (- 8,3% par rapport 2005) :

## Statistiques INSEE ([http://www.insee.fr/fr/ffc/chifcle\\_fiche.asp?tab\\_id=163](http://www.insee.fr/fr/ffc/chifcle_fiche.asp?tab_id=163))

Année	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre de dépôts de bilan en France	36 900	38 200	39 500	40 900	42 100	38 600

90% de ces dépôts de bilan aboutissent à la liquidation de l'entreprise et la disparition des emplois.

Face à ce constat, l'association SOS Dépôt de bilan a été créée pour assister bénévolement des dirigeants d'entreprise en difficulté (artisans, commerçants, TPE, PME ...). Sa finalité est d'aider à sauvegarder des entreprises et donc à sauver des emplois.

En 2006, nous avons commencé à apporter des conseils pratiques à 1% des entreprises défailtantes (soit près de 400 entreprises), et permis de sauver une soixantaine d'entre elles.

Pour l'année 2007, deuxième étape de notre développement, nous devrions porter ce chiffre à 600 entreprises.

Ces prévisions sont basées sur le constat suivant : dès la première année de mise en place de notre réseau, SOS Dépôt de Bilan a déjà reçu 300 appels à l'aide, par courrier, par téléphone et via le site [www.sosdepotdebilan.org](http://www.sosdepotdebilan.org). Une cinquantaine d'appels à l'aide nous est adressée chaque mois et ce nombre va en s'accroissant.

L'association apporte sous forme de conseils pratiques les aides suivantes :

D'abord, avant qu'il ne soit trop tard, une première étape de prévention (si c'est encore possible)

Ensuite, lorsque le dépôt de bilan est incontournable (dans la majorité des cas) :

- Premiers conseils bénévoles aux entrepreneurs avant de faire la déclaration de cessation des paiements (D.C.P.)
- Conseils pour la présentation au tribunal de commerce
- Préparation à la décision judiciaire ; appui possible avant, pendant et après l'observation judiciaire
- Accompagnement au tribunal de commerce (il n'existe pas d'avocat commis d'office aidant les entrepreneurs en difficulté, nous essayons de pallier ce manque par des conseils pratiques et par l'étude de la situation de l'entreprise),
- Pour les formalités procédurales les avocats restent bien sûr incontournables.

- Si les difficultés des entreprises sont surmontables, une période d'observation judiciaire sera octroyée par le tribunal, aide à la préparation d'un plan de sauvetage des emplois (prévisionnel de trésorerie et d'exploitation, restructuration de la production, ...)
- Il sera alors nécessaire de préparer et négocier avec les créanciers la mise en place d'un plan de remboursement des dettes avec étalement sur 3 ou 9 ans
- Enfin il faudra mettre en place le suivi de l'entreprise et de la bonne préparation à l'application du plan prévu.

L'objet de la présente demande d'aide en locaux et en subventions est de mettre en œuvre un maximum de professionnalisme pour pérenniser ces aides.

Pour toutes ces aides, souvent indispensables pour sauver l'activité et les emplois, l'association SOS Dépôt de Bilan agit bénévolement et ne facture pas ses services.

Les entrepreneurs aidés par l'association sont libres de verser une cotisation selon leurs possibilités. Elle se situe généralement de 1 euro à 50 euros.

Vous trouverez en annexe des exemples de demandes d'aides reçues au cours du dernier trimestre.

## **Etude des profils d'entreprises aidées par SOS Dépôt de Bilan**

Les entreprises qui contactent l'association SOS Dépôt de Bilan sont une fois sur deux en « nom propre » (entreprise individuelle), puis en EURL/SARL, rarement en S.A.

Ce sont des artisans, de petits commerçants qui ont créé leur entreprise, souvent en s'endettant à titre personnel, parce qu'ils croyaient en leur projet.

Malheureusement, ces personnes avaient une préparation insuffisante. Selon un constat de l'APCE (Agence Pour la Création d'Entreprise), 90% des faillites sont liées à un manque de compétences (pour 45% un manque de compétences commerciales, pour 26% un manque de compétences en gestion et pour 19% un manque de compétences techniques).

Nous estimons qu'avec l'accompagnement de l'association SOS Dépôt de Bilan, un certain nombre d'entreprises qui disparaissent aujourd'hui pourraient être sauvées. D'autres accompagnements complémentaires, avec par exemple l'association Love money pour l'Emploi (aide au financement des entreprises), pourraient être trouvés

Par exemple, 2 entreprises sur 3 qui déposent le bilan n'ont pas de comptabilité à jour, car elles ont du retard dans le paiement de leur comptable et que les dirigeants n'ont pas conscience qu'il s'agit d'une priorité. Or, il est très important d'apporter une situation comptable, même approximative, sans quoi le tribunal de commerce décide de mettre la société en liquidation judiciaire, pour ne pas risquer de générer davantage de dettes.

Ainsi, expliquer au dirigeant que la préparation de la comptabilité est indispensable avant de déposer le bilan permet d'éviter la disparition prématurée de l'entreprise et de conserver des chances de redressement de la situation.

Nous réfléchissons à la mise en place d'un fonds solidaire permettant la mise à jour de la comptabilité des entreprises en difficulté pouvant être sauvées.

### **Profil des entreprises qui nous contactent**

#### **Au moment du dépôt de bilan :**

- 1 entreprise sur 2 est créée depuis moins de 5 ans
- 1 entreprise sur 2 n'a plus de découvert bancaire autorisé
- 2 entreprises sur 3 ont des retards importants de comptabilité à la veille du dépôt de bilan
- 9 entreprises sur 10 ont eu des chèques retournés impayés
- 9 entreprises sur 10 ont un manque de compétences à l'une des fonctions clé (commercial, gestion, ou métier)

#### **L'origine des difficultés et leurs conséquences :**

- Les dirigeants de ces entreprises ignorent totalement les démarches à effectuer. Ils ne trouvent personne pour leur donner des conseils pratiques
- 1 fois sur 3, ils ont donné des cautions personnelles qu'ils devront assumer pendant de longues années
- Les situations évoquées ci-dessus ne leur donnent plus aucune possibilité de sauver leur entreprise même si celle-ci était sauvable

#### **Qui contacte l'association ?**

- 3 fois sur 5 ce sont les dirigeants
- 1 fois sur 5 ce sont des proches du dirigeant
- 1 fois sur 5 ce sont des salariés

#### **Nous estimons que :**

- 2 entreprises sur 3 pourraient trouver une aide efficace dans l'association
- 1 entreprise sur 8 pourrait continuer son activité et redevenir bénéficiaire
- 1 entreprise sur 3 pourrait même ensuite se développer et créer de nouveaux emplois si elle en avait les moyens
- 1 entreprise sur 15 pourrait être reprise par ses salariés

# Exemples de sauvetages d'entreprises

## Origine historique de l'association :

En 1994, avant même la création de l'association SOS Dépôt de bilan, Didier et Jean SALWA, les fondateurs, avaient déjà organisé des sauvetages de sociétés :

REDRESSEMENT

**LUSINE**  
NOUVELLE

12 MAI 1994

## Euroflex transforme des créanciers en actionnaires

La manière dont la PMI de Haute-Marne a mis sur pied son plan de continuation constitue une première en France.

Convaincre ses créanciers d'abandonner une partie de leurs créances pour avoir plus de chances de récupérer l'autre, c'est l'exercice auquel est contrainte toute entreprise en dépôt de bilan à la recherche d'un plan de continuation.

Sur ce thème classique, une PMI de Longeau-Percey (Haute-Marne), Euroflex, a imaginé une variation inédite en proposant à ses créanciers de convertir une partie de leurs créances en actions. Avec l'argumentation suivante : si le redémarrage échoue, leur sort ne sera pas

### TROIS OPTIONS PROPOSÉES AUX CRÉANCIERS

Aux trois cent cinquante créanciers représentant un passif de 50 millions de francs, trois options ont été proposées :

1. Renoncer à 60 %

de la créance et en convertir 40 % en actions. 40 % ont accepté, pour un montant de 16 millions de francs.

2. Remboursement de 30 % de

la créance en six ans. 45 % ont choisi cette solution.

3. Remboursement total en quinze ans. 15 % ont préféré cette formule.

pire qu'avec les solutions habituelles ; s'il réussit, ils peuvent faire une meilleure opération qu'avec elles. 40 % d'entre eux ont accepté.

#### Les banques ont refusé la conversion de leurs créances

Techniquement, l'opération a pris la forme d'une réduction du capital social aussitôt suivie d'une augmentation. La cotation de la société au hors-cote de Nancy, où elle avait été introduite en 1985, ayant été suspendue fin 1992 à la suite du dépôt de bilan, la valeur de l'action a été ramenée de 100 à 30 francs.

Puis les créanciers ayant donné leur accord ont reçu un nombre d'actions correspondant à 40 % du montant de leur facture. Par exemple, le titulaire d'une créance de 30 000 francs a renoncé à 18 000 francs et a reçu quatre cents actions de 30 francs chacune. Actions négociables dès à présent, la société étant à nouveau cotée début mai.

Conduite en collaboration avec le cabinet CIIB (Conseil en ingénierie pour l'introduction boursière), l'opération a été facilitée par le fait qu'Euroflex avait vendu sa filiale américaine pour payer ses dettes

les plus importantes. Dès lors, les plus grosses ardoises n'étaient plus que de l'ordre de 450 000 francs. A noter que les principales banques de l'entreprise - et, bien sûr, l'Urssaf et le Trésor - ont refusé la conversion de leurs créances.

Euroflex présente des perspectives raisonnables de redémarrage. Fabriquant des tuyaux spéciaux flexibles pour le conditionnement d'air, le chauffage, le sanitaire, elle a vu baisser son chiffre d'affaires (aujourd'hui de 70 millions de francs) et ses effectifs (60 personnes) après avoir automatisé son outil de production, investissement dont le poids est à l'origine des difficultés. Mais elle réalise 70 % de son activité à l'étranger (en Allemagne, en Australie et au Japon) et lance des produits nouveaux.

Pour éviter de provoquer une chute des cours, les nouveaux actionnaires n'en ont pas moins intérêt à patienter quelque temps avant de céder leurs actions. ■

Jean MELHAUD

CAPITAL INVESTISSEMENT & FUSION-ACQUISITION  
**CAPITAL  
FINANCE**  
LA LETTRE DU HAUT DE BILAN

28 Février 1994

#### Retournement

Le CIIB a organisé le retournement d'Euroflex (Hors Cote, ouvrages en caoutchouc, Longeau-Percey, Haute-Marne) avec l'appui de ses créanciers. La société avait été placée en redressement judiciaire le 7 octobre 92 avec un passif de 45 MF. Yves-Jérôme Krebs avait été nommé administrateur judiciaire sur le dossier. Le CIIB a proposé aux créanciers d'Euroflex de participer à une augmentation de capital par incorporation de créances liquides et exigibles moyennant un abandon de créances de 60 %. Les détenteurs de 20 MF de créances ont accepté ce plan. Le 15 décembre 93, le TC de Langres a approuvé le plan de continuation et Hervé Dechristié a été nommé commissaire à son exécution. La cotation des actions Euroflex devrait reprendre avant fin avril. En 92, le CA d'Euroflex se montait à 35,8 MF pour une perte de 9 MF.

**Plus récemment, en 1999, les fondateurs de SOS Dépôt de Bilan ont permis le sauvetage de 20 emplois de l'entreprise HORTUS Technologies :**

Hortus Technologies sauvé de la liquidation

Philippe Guigon, PDG de Hortus Technologies, témoigne de son expérience avec l'association Love money pour l'emploi, qui incite ses adhérents à investir en fonction de la faisabilité du projet et de son caractère éthique.

« J'ai créé ma boîte en 1993 grâce à des capitaux personnels. En 1997, nous avons eu de gros besoins en fonds de roulement et mon entreprise s'est retrouvée en redressement financier et a gelé ses investissements. C'est là que j'ai découvert l'association "Love money", animée par Didier et Jean SALWA. Grâce à eux, j'ai pu recapitaliser mes fonds propres, mais aussi relancer et développer mon activité, ce que toutes les banques me refusaient jusqu'ici. »

Depuis sa création en 1997, l'association Love money pour l'emploi a déjà investi dans sept projets réalisés, et quinze projets sont actuellement en cours de finalisation.

Extrait d'un article paru dans [www.lentreprise.com](http://www.lentreprise.com) le 28/05/2003 - Marcel Roquette

Depuis 2003, les initiateurs de l'association SOS Dépôt de Bilan aident régulièrement et bénévolement des entreprises en difficulté :

2003 : tentative de maintien de l'activité et de 21 emplois dans l'ex entreprise Madeleine S.A.

2003 : tentative de mise en place de Reprise de l'imprimerie Daniel Rotatives par ses salariés

2005 : tentative de sauvetage du restaurant biologique « Bio à Croquer »

Voir article page suivante : « Le Parisien (5 nov 2004) : Le resto Bio vous appelle à la rescousse »

2005 : tentative de sauvetage du fabricant de plats cuisinés bio PINABEL BIO

<http://www.love-money.org/pinabel/depot-de-bilan/pcpb.htm>

24 HEURES A PARIS

Solidarité

# Le resto bio vous appelle à la rescousse

EST-IL VOUS FAISIEZ une bonne action en déjeunant au restaurant ? S'il veut survivre, Croque la Vie, un fast-food bio du quartier Saint-Lazare, doit absolument conquérir de nouveaux clients. En redressement judiciaire, l'établissement a jusqu'à fin novembre pour assainir ses comptes. Motif de cette situation de crise : une grave inondation qui obligea le restaurant à fermer pendant six mois alors qu'il venait à peine de naître. « Cette fermeture a ruiné les efforts que nous avions menés durant les dix-huit premiers mois d'ouverture, soupire Hubert, le responsable du restaurant. En restant aussi longtemps portes closes, on perd vite la clientèle d'habités. » L'établissement avait un an pour retrouver un équilibre financier et payer ses différentes dettes. Mais les arriérés se sont accumulés...

Cette mésaventure est d'autant plus difficile à digérer pour l'équipe du restaurant que Croque la Vie revient de loin. De la pugnacité de Charles Hanon. En 2000, alors qu'il est au chômage depuis quelques mois, le jeune trentenaire décide de monter son affaire. Il travaillait dans la distribution de produits alimentaires et côtoyait le monde des agriculteurs bio : il décide donc de se lancer dans la restauration rapide version écolo. Il entend alors parler de Love Money pour l'emploi, un club d'investisseurs composé de particuliers (voir encadré), qui l'aide, avec d'autres associations du même type, à créer son entreprise. « J'ai dû organiser près de 360 réunions auprès de différentes personnes et entreprises... pour les convaincre de m'aider », se souvient Charles. Une ténacité qui porte ses fruits puisqu'au final, le jeune homme

a réussi à rassembler près de 230 000 € de fonds. Cette solidarité qui lui a sauvé la mise l'y a trois ans l'a déjà aidé dans ses nouvelles mésaventures. Mais aujourd'hui il a aussi besoin de coups de main extérieurs. Le public répondra-t-il présent ? Réponse à la fin du mois.

M.-A.G.

*Croque la Vie, 41, rue d'Amsterdam (VIII<sup>e</sup>), M<sup>o</sup> Liège, derrière la gare Saint-Lazare, du lundi au samedi de 10 heures à 21 h 30. Tél. 01.42.80.53.56.*

**RESTAURANT CROQUE LA VIE (VIII<sup>e</sup>), SAMEDI.** En redressement judiciaire, le fast-food bio a jusqu'à fin novembre pour assainir ses comptes. (EP/ALAIN AUBOIROUX)



## Quand les particuliers se serrent les coudes

**A** U DÉBUT de son aventure de « chef d'entreprise », Charles Hanon a fait appel à des « cigales » pour monter son affaire. Les cigales sont des particuliers qui se regroupent pour aider à la création de nouvelles entreprises. Soutien logistique, supports financiers... c'est un véritable réseau de savoir-faire qui se développe parallèlement au réseau dit « institutionnel » comme les banques et autres conseillers juridiques ou cabinets d'avocats.

Pour monter Croque la Vie, Charles Hanon s'est ainsi fait épauler par Love Money pour

l'emploi. Dans cette association, 80 % des adhérents sont des chômeurs ou éremites, 15 % sont des salariés et 5 % des retraités. Chaque apporte son aide dans la mesure de ses moyens, apport financier ou savoir-faire personnel. Un agent d'une boîte de publicité donnera des conseils en communication tandis qu'un expert-comptable pourra éclairer le futur chef d'entreprise sur les exonérations d'impôt... En terme d'apport financier, 50 000 à 100 000 € de fonds propres peuvent être rassemblés pour participer au lancement ou au

développement d'une entreprise. Un coup de pouce important et souvent inespéré pour ceux qui se lancent dans l'aventure... M.-A.G.

Pour en savoir plus : Love Money pour l'Emploi, 10 rue Montyon (IX<sup>e</sup>), Tél. 01.48.00.03.35. Internet : paris@love-money.org

La prochaine réunion d'information tenue par l'association aura lieu le 25 novembre à 17 h 45 en mairie du V<sup>e</sup>, 21, place du Panthéon.

# Le professionnalisme à l'origine de l'association SOS Dépôt de Bilan :

L'association SOS Dépôt de Bilan a été fondée par Jean et Didier SALWA

**Jean SALWA**, retraité bénévole, a 50 ans d'expérience dans le domaine du financement des entreprises : il entre en 1949 à 16 ans comme salarié chez BEAUCHET FILLEAU, courtier en valeurs mobilières, puis est ensuite commis d'agent de change chez GUIARD de 1956 à 1978, puis chez TUFFIER RAVIER.

Il a été en 1970 vice-président de la CFDT bourse où il milite pour l'intéressement des salariés et pour le maintien du rôle économique des bourses régionales pour financer les PME.

En 1982, il participe à la création du second marché.

De 1982 à 1999, il crée la société CIIB (Conseil en Ingénierie et Introduction Boursière) et aide 54 PME à trouver des fonds pour se développer et créer des emplois.

En 1990, Jean et Didier SALWA s'impliquent dans le fonctionnement d'un radio libre associative, et devient Président de "Radio Solidarnosc".

De part ses connaissances sur le sauvetage d'entreprises en difficulté, Jean SALWA accepte en 1997 d'être vice-président de l'ADACTE (Association de Défense des ACTIONNAIRES d'Eurotunnel).

En 1998, Jean et Didier SALWA créent la fédération des associations Love money pour l'Emploi qui diffusent des formations socio-économique à plus de 1 500 personnes adhérentes. Les formations portent sur le montage financier, marketing, managérial, comptable, commercial, juridique ... de projets d'entreprise :

En 2003, au vu du nombre grandissant d'entreprises en difficulté, Jean et Didier SALWA sont à l'initiative de la création du site internet SOS Dépôt de Bilan : [www.sosdepotdebilan.com](http://www.sosdepotdebilan.com) , destiné à aider bénévolement les entreprises défilantes.

En 2005, devant l'augmentation du nombre de demandes, il devient nécessaire de structurer cet accompagnement : l'association SOS dépôt de Bilan commence à s'organiser et solliciter des subventions afin de financer la mise en place des permanents, d'un local et des moyens de communication.

Email : [jeansalwa@love-money.org](mailto:jeansalwa@love-money.org)

**Didier SALWA** est né le 23 novembre 1965. Depuis 1987, il est conseiller en ingénierie et introduction boursière. Il réalise des opérations faisant "appel public à l'épargne", avec mise en place de marchés d'actions (avec ou sans la bourse). Ayant participé à l'introduction de 12 PME en bourse, il maîtrise les différents aspects du financement des entreprises :

- Conseils d'entreprises : Création Développement d'entreprises.
- Entreprises en difficulté : Mise en place de plans de sauvetage : (Systran, Gachot, Horo Quartz, SMT Goupil, Euroflex..
- Formation continue : Organisation de séminaires d'Information et formation des conseils et dirigeants de PME / PMI, sur le financement en fonds propres.
- Communication presse : Mise en place de conférences de presse (économique et financière).
- Communication financière : Mise en place et suivi de la communication aux actionnaires ayant déjà acheté les actions et aux futurs actionnaires potentiels :
  - communication aux actionnaires ;
  - préparation à la réalisation d'augmentations de capital .

- Participation aux réflexions et mise en place du 4ème marché (de gré à gré, sans la bourse) pour les PME / PMI créatrices d'emplois.
- Mise en place et organisation de RES (Rachat d'Entreprises par les Salariés)

En 1997, il fonde bénévolement avec son père Jean SALWA les associations Love money pour l'Emploi, destinées à associer "épargne de proximité / entreprises locales / compétences de proximité" (associations Love money pour l'Emploi).

120 projets d'entreprise ont été accompagnés bénévolement, et ont bénéficié de l'apport relationnel et technique des associations Love money pour l'Emploi pour monter leur projet. La liste des projets accompagnés depuis 1999 est accessible sur le site [www.love-money.org](http://www.love-money.org) Plus de 100 emplois directs ont été créés ou sauvés.

E-mail : [didiersalwa@love-money.org](mailto:didiersalwa@love-money.org)

## L'association SOS Dépôt de Bilan recherche des partenaires pour aider 400 entrepreneurs en 2007

Pour aider de manière efficace les nombreuses personnes en difficulté qui se tournent vers nous (petits artisans, commerçants déposant leurs bilan, ayant créé leur entreprise sans préparation suffisante, ayant connu un coup dur ayant mis l'entreprise en difficulté), nous avons besoin d'un financement nous permettant de réaliser les projets suivants :

- réalisation de réunions de formation à destination des entrepreneurs en difficulté, associations de développement économique, ...
- Mise en place de réunions de formations à destination des entreprises en difficulté, avec 7 thèmes accompagnés d'outils pédagogiques vidéos :
  - comment prévenir les difficultés : les indicateurs à connaître, les actions à entreprendre ?
  - comment préparer efficacement un dépôt de bilan ?
  - comment faire face à l'épreuve du tribunal de commerce ?
  - comment gérer au mieux une période d'observation judiciaire et éviter la liquidation ?
  - comment se déroule un plan de reprise ?
  - comment mettre en place un plan de continuation ?
  - comment sortir de la période d'observation et redémarrer au mieux l'activité ?
- mise en place d'une revue trimestrielle diffusée par abonnement, et si possible en kiosque
- émissions de radios qui seront proposées aux stations régionales et nationales