

Discothèques et fermeture par décret : quelles décisions prendre ?



Stéphanie Pizzutti

expert-comptable

Fermées depuis 11 mois et sans perspective claire de réouverture, les discothèques sont évidemment plongées dans une situation angoissante. Avec des dettes qui s'accumulent tandis qu'elles n'ont aucune activité, l'attentisme peut s'avérer fatal. Quelles décisions stratégiques peuvent-elles prendre pour réduire les périls ? Un expert-comptable un administrateur judiciaire nous livrent leurs suggestions.

Fermées les premières, suite au décret du 14 mars 2020, les discothèques seront certainement les dernières à rouvrir. La fermeture de ces établissements depuis le 15 mars a déjà fait des ravages dans le monde de la nuit. Selon la profession, un quart d'entre elles auraient déjà mis la clé sous la porte... Pour les autres, le principal enjeu sera de tenir jusqu'à la reprise. Privé de visibilité, le secteur espère rouvrir à l'été 2021, dans le meilleur des cas.

Même si cette perspective lointaine n'est pas réjouissante, elle permet au moins de se positionner et de mettre en place un plan d'actions afin de tenir et d'anticiper le redémarrage de l'activité.

Si l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire semble inévitable pour celles qui rencontreraient déjà de grandes difficultés financières en raison des changements d'habitudes de consommation, pour les autres leur survie va dépendre des leviers activés, à savoir :

- réduire ses charges fixes
- solliciter toutes les aides nationales, régionales, départementales possibles.

Réduire ses charges fixes

N'ayant plus de chiffre d'affaires mais les charges fixes restantes dues (loyer, assurances...), il est primordial de réduire ses frais généraux au maximum. Les principaux axes sont :

- La négociation avec son bailleur d'un abandon total ou partiel de loyers (en moyenne 8 à 10 % du CA), quand cela est possible ou, a minima, un échelonnement de ces derniers.

- Le rachat de son stock de boissons afin de récupérer de la trésorerie.

- Renégocier ses contrats d'assurance, avec la Sacem...

Par contre, la réduction des charges de personnel est une fausse bonne idée. En effet, il est important de maintenir l'emploi pour deux raisons :

- quand l'activité reprendra, vous aurez besoin de votre personnel qui, à ce jour, ne coûte rien à l'entreprise puisqu'il est pris en charge à 100 % par le chômage partiel
- la mise en œuvre de procédure de licenciement peut vite être très onéreuse surtout quand les salariés ont de l'ancienneté.

Solliciter toutes les aides

Face à cette crise sanitaire et économique sans précédent, le gouvernement a mis en place un ensemble de mesures dont peuvent bénéficier les entreprises :

- report des charges sociales RSI ou l'exonération de cotisations patronales salariales ;
- prime de 1 500 € ;
- Fonds de solidarité ;
- Prêt garanti par l'État (PGE) ;
- aides régionales ou initiées par les métropoles.

Anticiper la réouverture

En parallèle de ces actions, il paraît important de repenser son concept en se « réinventant » : en diversifiant son activité en bar-tapas/Discothèque par exemple, mais également en élargissant peut-être son objet social à la double activité bar/discothèque. L'avantage de cette double activité est de permettre aux établis-

sements de profiter d'une réouverture partielle de leur établissement (quand les bars auront le droit de rouvrir) mais également de maintenir le lien avec certains de leurs clients.

Le redressement judiciaire, une décision pas forcément adaptée pour le moment

Le recours à une procédure de redressement judiciaire semble trop précoce pour plusieurs raisons.

L'objectif premier est de préserver au maximum sa trésorerie. Or, une telle procédure est coûteuse et le dirigeant perd la main sur la gestion de son entreprise.

L'impact négatif sur la crédibilité du dirigeant vis-à-vis des bailleurs, fournisseurs et banquiers est également à prendre en considération.

De plus, dans le cadre d'une telle procédure, l'entreprise se retrouve en période d'observation afin de juger de sa viabilité. Ce qui, sans perspective de redémarrage de l'activité est compliqué à démontrer. Les risques de licenciement du personnel et de mise en liquidation judiciaire qui en découlent paraissent trop importants à ce stade. Par contre, le recours à une procédure de sauvegarde (si l'entreprise n'est pas en cessation de paiement) ou de redressement judiciaire (si cessation de paiement) prend tout son sens en cas de redémarrage lent de l'activité. Ce recours permettra de soulager financièrement l'entreprise le temps de reprendre un rythme de croisière.

Stéphanie Pizzutti a débuté sa carrière en 2005 à Lyon.

En 2008, elle rejoint un important cabinet régional où elle se spécialise dans le secteur de l'immobilier. En 2013, elle intègre le groupe Fiducial (Europe : 831 Agences - 325 000 clients) en tant que Directrice d'Agence puis rejoint l'équipe de la Direction des Relations Extérieures en charge du département Franchise.

Contact : 04 27 01 88 07

L'administrateur judiciaire est un mandataire de justice, professionnel libéral spécialiste de la finance et du droit, qui assiste le dirigeant pour l'aider à redresser son entreprise, l'objectif étant de préserver l'activité et l'emploi.

Les discothèques se trouvent évidemment dans une situation particulière, étant fermées depuis près d'un an et sans qu'une date de réouverture ne soit fixée. Toutefois, à ce jour, les aides publiques (fonds de solidarité, chômage partiel), les remises de cotisations et les PGE créent un soutien très fort de la situation de trésorerie, qui explique une baisse sensible du nombre d'ouvertures de procédures collectives en 2020 par rapport à l'année précédente. Les discothèques ne font pas exception à ce constat.

Néanmoins, leur situation risque de se dégrader rapidement quand les aides prendront fin. Sans attendre ce moment, il est d'ores et déjà important de faire un état de la situation de l'entreprise, de ses dettes pour déterminer s'il est opportun d'entamer dès à présent des discussions avec certains créanciers pour trouver des accords permettant d'éviter un dépôt de bilan à court terme. Il s'agit alors d'avoir recours au mandat ad hoc ou à la conciliation, procédures de prévention confidentielles auxquelles l'entreprise anticipant des difficultés a droit.

Parmi les outils existant en droit français, la conciliation (plutôt que le redressement judiciaire) apparaît comme un moyen de poursuivre l'activité grâce à la préservation de la trésorerie. Dans 70 % des cas, la conciliation permet à l'entreprise de poursuivre son activité grâce à l'accord trouvé avec certains créanciers.

La procédure de conciliation est sollicitée par le dirigeant auprès du président du tribunal de commerce, qui désigne alors un conciliateur, le plus souvent un administrateur judiciaire. Les conditions d'acceptation sont assez souples puisque l'entreprise peut déjà être en cessation de paie-

ment, tant que cela est le cas depuis moins de 45 jours.

Autre avantage de la conciliation : il s'agit d'une procédure confidentielle, contrairement au redressement qui fait l'objet d'une publication officielle. Cela n'a donc pas d'incidence sur les autres créanciers, qui ne sont pas informés de la procédure de conciliation.

A fortiori, les ordonnances prises dans les circonstances actuelles de crise sanitaire prévoient des dispositifs particuliers pour l'entreprise en conciliation, dont la possibilité d'imposer aux créanciers (y compris les bailleurs) des délais allant jusqu'à deux ans. Il peut donc être particulièrement intéressant de bénéficier de ces dispositifs temporaires.

C'est au dirigeant de l'entreprise de choisir son conciliateur et de s'entendre avec lui sur ses honoraires. Après l'ouverture de la conciliation, tous deux procèdent à un diagnostic de la situation de trésorerie, de l'endettement et des perspectives commerciales de l'entreprise - dans le cas précis des discothèques, une absence totale de chiffre d'affaires en 2021 est malheureusement tout à fait probable. Ce diagnostic effectué, ils peuvent déterminer quels créanciers inviter à la discussion.

La situation particulière des discothèques met en évidence la perspective de ne pouvoir rembourser aucune dette avant au moins 2022.

Toutefois, la procédure de conciliation n'a rien de contraignant pour les créanciers, à l'inverse du redressement judiciaire, qui gèle les dettes antérieures à son ouverture pour une période pouvant aller de 6 à 18 mois. En conciliation, les créanciers qui refusent de fournir des délais supplémentaires peuvent poursuivre la discothèque devant le tribunal de commerce, mais le dirigeant pourra solliciter des délais jusqu'à deux ans. Enfin, alors que cette période de fermeture est également l'occasion de repenser le concept et la stratégie de la discothèque pour sa réouverture, l'analyse des perspectives dé-



administrateur judiciaire

pendra également des mesures de soutien qui pourraient être mises en place à la fin de toutes les restrictions liées au confinement.

Alors, quand faut-il penser à la mise en redressement judiciaire ?

Demander l'ouverture d'un redressement judiciaire est préférable quand l'entreprise a besoin d'un gel collectif de l'ensemble de ses dettes. La difficulté sera alors de régler l'ensemble des charges courantes postérieures à l'ouverture du redressement judiciaire, puisque les discothèques n'ont à ce stade aucune perspective de reprise d'activité avant au moins un an. Dans le cas des loyers impayés alors que l'entreprise est en redressement judiciaire, le bailleur peut solliciter la résiliation du bail au-delà de trois mois après le placement en redressement judiciaire, compte tenu la création de nouvelles dettes. À ce stade, les tribunaux ne se sont pas encore prononcés sur l'articulation entre la suspension de la clause résolutoire des loyers durant la fermeture administrative et la nécessité de faire face à l'ensemble des charges courantes postérieures à l'ouverture du redressement judiciaire.

Aussi, et quitte à se répéter, il vaut mieux vaut anticiper les difficultés et chercher des solutions négociées le plus tôt possible que de subir une solution de cession ou de liquidation judiciaire.

Hélène Charpentier est administrateur judiciaire à Nanterre depuis 2018 et a fondé en 2020 le Cabinet SOLVE, au sein duquel elle intervient dans les procédures de prévention des difficultés des entreprises (mandats ad hoc, conciliations), les sauvegardes et les redressements judiciaires, aux côtés de ses associés, Jonathan El Baze et Florent Hunsinger.

contact : 01 84 20 86 00
helene.charpentier@solve-aj.fr