

Paru dans

LE FIGARO partner

Mercredi 22 mars 2023

SO-MG PARTNERS / DEGROUX-BRUGÈRE AVOCATS

Associer les fournisseurs au retournement des entreprises, gage de réussite.

Valery Diaz (cabinet d'avocats Degroux-Brugère) et Kenza Amar (cabinet financier SO-MG Partners) collaborent avec succès sur des dossiers de restructuration, en alliant des compétences juridiques, fiscales et financières pour sauver les entreprises.



Valery Diaz, avocat associé
chez Degroux-Brugère

Pour quelle raison faut-il inclure les fournisseurs dans le projet de restructuration ?

Valery Diaz : Dans le contexte de sobriété financière où nous nous trouvons, les négociations en vue du réaménagement de la dette bancaire sont difficiles (frilosité accrue des banques). Elles ont des conséquences pour les sociétés [augmentation des taux d'intérêt et signalement à la Banque de France] et s'accompagnent quasi-systématiquement d'une baisse de la notation des assureurs crédits et des encours. Ainsi, les négociations avec les fournisseurs en amont deviennent indissociables de la restructuration financière.

Kenza Amar : Elles permettent d'assurer la durabilité des approvisionnements et de l'offre, de limiter les risques de retard de production et d'optimiser le BFR pour compenser les difficultés de financements bancaires.



Kenza Amar, managing director
chez SO-MG Partners

Quels outils pour sécuriser les relations fournisseurs ?

K. A. : Etablir un plan d'action opérationnel nécessite de se doter d'outils de prise de décision permettant de mesurer la sensibilité de la rentabilité et de la trésorerie à la hausse des prix comme aux leviers de négociation possibles avec les fournisseurs. Obtenir un accord gagnant-gagnant passe par le pilotage de la marge, l'optimisation du processus d'achats, la mise en place de solutions de financement ou d'approvisionnement [reverse factoring, stock de consignation].

V.D. : La rareté des biens fait que le rapport de force est du côté des

“ Le renforcement des relations fournisseurs est création de valeur. ”

fournisseurs. Il est donc nécessaire d'encadrer les négociations par une procédure amiable [mandat ad hoc ou conciliation] et confidentielle pour parvenir à des accords qui assureront la pérennité de l'activité de la société tout en accordant des garanties aux créanciers qui ne pourront être ultérieurement remises en cause.

Quel intérêt pour les actionnaires ?

K. A. : Le déséquilibre bilanciel induit par le fort recours à la dette pendant la crise sanitaire trouve sa solution dans le renforcement du capital. Dans ce contexte, la consolidation des relations fournisseurs est un atout opérationnel qui crée de la valeur, ce qui motive les actionnaires à ouvrir le capital, pérennisant ainsi le retournement de leurs participations.

SO
MG
PARTNERS

Tél. +33 [0]6 23 59 33 43
kamar@so-mg.com

DEGROUX
AVOCATS — LAW FIRM
BRUGÈRE

Tél. +33 [0]1 42 65 34 83
vdiaz@degrouxbrugere.com