

INTERVIEW

« Le PGE était l'aspirine du moment »

Bernard Valla, président de l'association Prévention & Retournement, association lyonnaise qui regroupe les professionnels du restructuring, évoque les parades qui pourraient permettre aux entreprises d'aborder l'avenir.

Notre économie est sous assistance respiratoire, comment tenir le choc au-delà des différentes aides de l'État ?

« À fin janvier, seuls 65 % des 130 milliards d'euros de Prêts garantis par l'État (PGE) ont été consommés. Initialement, le gouvernement avait annoncé 300 milliards d'euros, 130 milliards ont été octroyés à plus de 600 000 entreprises, 90 milliards ont été consommés. Le PGE moyen c'est 200 000 €.

Le PGE concerne deux mondes : celui des grands groupes-PME-ETI qui ont su, grâce au PGE et autres dispositifs de l'État, traverser cette période, et puis il y a le monde des TPE, celles du secteur du commerce et des cafés hôtels-restaurants par exemple, pour lesquelles c'est très compliqué, parce que même si les charges de personnel ont été comprimées grâce au chômage partiel, leurs charges fixes sont incompressibles et le PGE ne sera pas suffisant. À cela s'ajoutent des mutations de modèles économiques com-

me pour les réseaux de magasins notamment dans l'habillement. Dans la région, j'en veux pour preuve le groupe Kidiliz, ex-Zannier. Il y aura donc des secteurs en mutation pour lesquels ce sera complexe et dont les entreprises seront contraintes de se réinventer, parce que les besoins, les habitudes de consommation changeront et puis d'autres qui reprendront après la crise sanitaire, puisque tout le monde retrouvera ses modes de consommation antérieurs ; et dans certains secteurs ce sera même l'euphorie. »

Ce sera la fin de la crise, le début ?

« Depuis mars 2020, on fait tellement de projections que j'ai tendance à me méfier. Ce qui est sûr c'est que le soutien de l'État va diminuer et on

pourra discerner les entreprises définitivement mortes et celles dans lesquelles il sera possible de reconstruire l'avenir. À la reprise, celles qui ne pourront

pas financer leur cycle d'activité ne repartiront pas. Ensuite, et pour nombre d'entreprises, il sera en effet très difficile de rembourser le PGE lorsqu'on sait qu'il leur faudra dégager au moins 4 % de marge pour honorer leur prêt. On connaît le niveau de rentabilité des entreprises françaises et ces remboursements auront des conséquences certai-



Bernard Valla, président de l'association Prévention & Retournement. Photo DR

nes sur le niveau des investissements. On va très vite arriver à l'épuisement des entreprises. »

Le PGE ne sauvera pas les meubles...

« D'abord, heureusement qu'il a été mis en place. Mais non, ce n'est pas une solution totale... car il faudra les rembourser. Mais avec toutes les solutions trouvées depuis mars, il faut être confiant dans notre capacité collective à s'en sortir. »

Y aura-t-il une parade ?

« Oui, on peut bien évidemment renégocier la dette en sollicitant un abandon partiel de créances mais nous n'avons pas encore de visibili-

té et les négociations entre l'État et les banques et l'Europe qui ont garanti les PGE vont être très compliquées.

« L'État ne peut pas devenir actionnaire des 500 000 TPE qui ont souscrit un PGE. »

Bernard Vialla

tellement ampleur, il faut une organisation pour centraliser ces processus des entreprises en difficulté. Les tribunaux de commerce sont tout désignés : ils ont la compétence, l'expérience et l'autorité. Et ne pas oublier qu'en France, c'est la justice des marchands : les magistrats sont des chefs d'entreprise. Mais sur le sujet du financement, le PGE était l'aspirine du moment et d'autres solutions existent. »

Quelles sont ces solutions alternatives ?

« L'affacturage qui consiste à céder ces créances en est une. C'est du one shot mais ça peut permettre de générer de la trésorerie immédiatement. Le leaseback est une autre alternative pour obtenir des fonds grâce au refinancement de ses actifs acquis auparavant (équipements, machines, matériels). Pour cela, l'entreprise vend la propriété de ses biens à un crédit bailleur. Autre

piste à explorer, la fiducie. Le principe de la sécurisation fiduciaire est que le propriétaire d'un actif (corporel ou incorporel) transmet à titre temporaire la propriété de cet actif à un patrimoine d'affectation qui peut alors garantir un financement. Il y a aussi, par exemple, le financement sur stock qui consiste donc à emprunter auprès d'une banque, laquelle va mettre en place une prise de gage sur le stock de l'entreprise. C'est assez souple et cela fonctionne bien. »

Propos recueillis par Franck BENSALD

OFFRE RÉSERVÉE
aux entreprises et aux collectivités

RESTEZ CONNECTÉ À L'ACTU AVEC LE PACK PRO WEB

179,10€ TTC*

seulement au lieu de 199,00€ TTC

POUR 12 MOIS D'ABONNEMENT

soit
1 mois offert !

LE PROGRES

L'ABONNEMENT PRO WEB C'EST :

- L'accès à tous nos contenus digitaux
- Les archives des 30 derniers jours
- Des services numériques exclusifs (lisez, publicité limitée)
- Un supplément **Economie** tous les mardis

*Offre valable jusqu'au 31 mars 2021

POUR VOUS ABONNER

Rendez-vous sur www.leprogres.fr/abo-web/abo-pro
ou contactez-nous via LBPventesweb@leprogres.fr