

LA LETTRE DE L'OBSERVATOIRE CONSULAIRE DES ENTREPRISES EN DIFFICULTES

N°6

Février 2007

ZOOM SUR

UN PREMIER BILAN D'APPLICATION DE LA LOI DE SAUVEGARDE*

SOMMAIRE

INTRODUCTION

PREMIÈRE PARTIE

Un état des lieux partiel

A/ AU PLAN NATIONAL

B/ AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS

C/ AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE MARSEILLE

DEUXIÈME PARTIE

Une première typologie des entreprises
en sauvegarde

A/ LA DIMENSION DES ENTREPRISES

B/ D'AUTRES DONNÉES

TROISIÈME PARTIE

Le choix d'une procédure de sauvegarde

A/ DES CRITÈRES DE CHOIX PLUTÔT INCITATIFS

B/ DES CRITÈRES DE CHOIX PLUTÔT DISSUASIFS

INTRODUCTION

Avec la promulgation de la loi de sauvegarde des entreprises du 26 juillet 2005, entrée en vigueur le 1er janvier 2006, le législateur a souhaité mettre l'accent sur la prévention, en faisant référence, dès son titre, à la procédure particulière qu'est la sauvegarde. En renouvelant et en modernisant la palette des instruments mis à la disposition du monde économique et juridique, il tente

d'impulser de nouveaux comportements en matière de difficultés des entreprises.

Au-delà d'un état des lieux partiel des premiers mois d'application de la loi (1ère partie), on a dressé un premier portrait des entreprises qui se tournent vers la sauvegarde (2ème partie) et tenté de cerner les motivations du choix de cette procédure (3ème partie).

*Synthèse des débats du Comité scientifique du 25 octobre 2006

Un état des lieux partiel

A) AU PLAN NATIONAL

❖ LE MANDAT AD HOC ET LA CONCILIATION

D'après l'enquête menée par deux fois par la Commission «Traitement des difficultés» de la Conférence des juges consulaires de France auprès des présidents des tribunaux de commerces, les procédures de mandat ad hoc ont sensiblement augmenté et celles relatives à la conciliation ont été multipliées par 3 ou 4.

Évolution* des procédures de mandats ad hoc et de conciliations ouvertes en France**

	Au 31 mai 2006	Au 30 septembre 2006
Mandat ad hoc	45 %	24 %
Conciliation	306 %	215 %
Total	94 %	64 %

* Par rapport à la même période de 2005.

** Proportion de tribunaux de commerce ayant répondu : 60 % à fin mai et 54 % à fin septembre 2006.

Source : Conférence des juges consulaires, Enquête auprès des présidents des tribunaux de commerce.

On peut penser que ces procédures répondent de manière satisfaisante aux aspirations des chefs d'entreprise en difficulté, même s'il est encore difficile d'en mesurer toute l'efficacité. Pour le mandat ad hoc, ce n'est guère une surprise, la loi n'a fait que lui donner ses lettres de noblesse en lui consacrant un article. En revanche, il faut souligner le succès rencontré par la conciliation qui succède au règlement amiable. Les modifications apportées aux conditions d'ouverture n'y sont pas étrangères. En effet, avec la loi de sauvegarde, il est désormais possible d'ouvrir une conciliation même si l'entreprise est en état de cessation des paiements, à condition qu'elle le soit depuis moins de 45 jours. Par cette mesure pragmatique, le législateur met fin à «l'hypocrisie» qui conduisait à accorder l'ouverture d'un règlement amiable à des entreprises qui étaient en cessation des paiements au sens strict de la loi, mais dont le passif n'était pas exigé, notamment par les banques favorables à la procédure. De plus, on assiste vraisemblablement à des transferts de la procédure collective vers cette procédure préventive.

Par ailleurs, on doit rappeler que, les années passées, les accords se négociaient dans le cadre du mandat ad hoc, ce dernier étant transformé en règlement amiable dès lors

qu'une homologation était nécessaire (10 % des cas). Or, depuis le 1er janvier, les conciliations sont, dans leur quasi-totalité, ouvertes directement.

Dernier enseignement : les conciliations se terminent, pour plus de 90 % d'entre elles, par un constat d'accord et non par une homologation ; or on aurait pu supposer que les créanciers, en particulier les créanciers bancaires⁽¹⁾, feraient pression afin d'aboutir à un jugement d'homologation. Le souci de la confidentialité et la nécessité de ne pas mettre en péril le crédit de l'entreprise l'emportent sur les considérations de sécurité juridique aussi bien pour le débiteur que pour ses créanciers.

❖ LA PROCÉDURE DE SAUVEGARDE

Selon les statistiques de l'UNEDIC-AGS, 374 procédures de sauvegarde ont été ouvertes en France au 20 octobre 2006. On en comptait 479 au 12 décembre 2006.

C'est peu par rapport aux 40 000 procédures collectives qui auront été ouvertes en 2006 ; elles représentent légèrement plus de 1 % du total. Après un démarrage timide en janvier (31 procédures), le rythme s'est accéléré en mars-avril (49 procédures) pour redescendre ensuite et se stabiliser en septembre-octobre (48 procédures).

Ces chiffres ne doivent pas être perçus comme décevants. Cette loi suppose que les mentalités évoluent et que la culture de l'anticipation imprègne les mentalités.

Autre chiffre intéressant : 70 % des demandes ont donné lieu à l'ouverture effective d'une procédure de sauvegarde. On peut, de surcroît, tirer des conclusions encourageantes des premiers arrêts qui ont estimé non-fondées les tierces oppositions formulées, à l'encontre de demandes d'ouverture, par les assureurs-crédit⁽²⁾.

S'agissant de la répartition géographique des ouvertures de procédure de sauvegarde, contre toute attente⁽³⁾, un tiers des procédures (113 au 20 octobre et 160 au 18 décembre) ont été ouvertes dans deux régions - Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte d'Azur - et 10 % seulement en Île-de-France (38 au 20 octobre et 41 au 18 décembre).

Au vu des chiffres précédents, on peut se demander - à l'extrême - si la notion de «difficultés [...] de nature à conduire à la cessation des paiements», voire le concept

même de cessation des paiements, diffèrent dans le nord de ceux utilisés dans le sud ? À l'évidence, certains tribunaux apparaissent plus stricts et d'autres plus souples. Pourtant, à chaque décision d'ouverture, les juges sont confrontés aux mêmes interrogations : apprécier la situation de l'entreprise au vu des documents que le dirigeant doit fournir (situation antérieure, situation de trésorerie de moins de 10 jours) complétés, à la demande du tribunal, par un prévisionnel de trésorerie - on peut regretter que le législateur n'ait pas prévu ce document dans la liste de ceux à fournir obligatoirement par le chef d'entreprise. En d'autres termes, le magistrat doit disposer d'éléments suffisants pour déterminer si l'entreprise rencontre des difficultés susceptibles de la conduire à la cessation des paiements. À cet égard, s'agissant de la cessation des paiements, il faut rappeler que le législateur n'a pas souhaité en modifier la définition, les tribunaux ne peuvent qu'en prendre acte.

De manière caricaturale, si une procédure n'est pas ouverte, le magistrat ne pourra jamais savoir s'il s'est trompé. En revanche, si une procédure est ouverte, avec précaution et discernement, le magistrat verra au bout de six mois ou un an, si les faits lui donnent ou non raison. En définitive, fixer le niveau du curseur dans le *in bonis*, ou de manière plus délicate encore, dans la non-cessation des paiements constitue, pour le juge, «la difficulté» la plus grande. Dans la mesure où il semble que l'entreprise a une réelle chance de se redresser, il faut privilégier la sauvegarde.

❖ L'INTERVENTION DE L'AGS DANS LE CADRE DE LA SAUVEGARDE

Parmi les procédures de sauvegarde ouvertes à fin octobre 2006, l'AGS n'est intervenue que dans 28 cas⁽⁴⁾ (1 procédure sur 12). Les entreprises concernées employaient 483 salariés ; parmi ceux-ci, 253 ont été licenciés.

Par ailleurs, 31 sauvegardes⁽⁵⁾ ont été converties en redressement judiciaire (1 procédure sur 11) et 18 en liquidation judiciaire (1 procédure sur 20)⁽⁶⁾. Malgré ces conversions, aucune demande de prise en charge des salaires dus au titre de la période d'observation n'a été formulée et, par conséquent, aucun paiement n'a été effectué. À titre de comparaison, à fin octobre, l'AGS est intervenue dans 5 512 redressements judiciaires dans lesquels l'entreprise

(1) Les cas de règlements amiables transformés en procédures collectives pour lesquels la date de cessation des paiements a été remontée, sous l'empire de la loi de 1985, ont été rarissimes et expliquent sans doute ce comportement.

(2) Ainsi, deux arrêts sont particulièrement intéressants, le premier rendu par la Cour d'appel de Lyon, le 31 mai 2006 et le second par la Cour d'appel de Versailles, le 15 juin 2006. Dans le premier arrêt, la Cour s'est opportunément référée aux travaux préparatoires pour souligner que le législateur n'avait «pas entendu imposer au débiteur de justifier de la réception de mises en demeure, de demandes de moratoires non satisfaites, ni de la mise en oeuvre préalable d'une procédure de conciliation» et a clairement énoncé que le caractère insurmontable des difficultés devait être apprécié *in concreto* par la juridiction saisie. Dans le second, la Cour d'appel, en considérant que «la situation de la société doit être appréciée en elle-même», sans qu'il faille prendre en compte les capacités financières du groupe, évite de fermer la porte de la sauvegarde aux entités qui appartiennent à un groupe prospère dans son ensemble mais dont certaines filiales rencontrent des difficultés. En précisant, par ailleurs, qu'«il faut se placer au jour où la juridiction statue, mais en ne prenant en compte que les moyens dont disposait le débiteur au jour de sa demande», la juridiction se fait pleinement l'écho de l'esprit de la loi, qui veut que la sauvegarde s'adresse à des entrepreneurs qui ont su anticiper et ont donc commencé à mettre en place des solutions de redressement avant de s'adresser au tribunal.

(3) De manière constante, les défaillances (redressements et liquidations judiciaires) enregistrés en Rhône-Alpes représentent 10 % de l'ensemble des procédures collectives, celles de Provence-Alpes-Côte d'Azur, 11 % et celles de l'Île-de-France, 23 %.

(4) Et à la mi-décembre, dans 56 dossiers (1 procédure sur 8).

(5) A la mi-décembre, 38 sauvegardes ont été converties en redressement judiciaire et 23 en liquidation judiciaire.

(6) Le délai moyen, entre l'ouverture de la procédure de sauvegarde et sa conversion en redressement ou liquidation judiciaire, se situe à 82 jours (le délai maximum enregistré étant de 224 jours et le délai minimum de 7 jours).

concernée employait des salariés. Parmi ceux-ci, 2 049 ont été convertis en liquidation judiciaire (10 procédures sur 27).

En définitive, la sauvegarde ne constitue pas, du moins aujourd'hui, le premier système utilisé pour réaliser des restructurations quand elles impliquent un fort volet social.

B) AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS

❖ LE MANDAT AD HOC ET LA CONCILIATION

Au 30 septembre 2006, le nombre des mandats ad hoc est équivalent à celui enregistré pour l'ensemble de l'année 2005. Pour les conciliations, on assiste à «une explosion» des ouvertures : leur nombre est quatre à cinq fois plus élevé que celui des règlements amiables ouverts à la même époque de 2005. Ces chiffres doivent être rapprochés de ceux relatifs aux ouvertures de procédures collectives qui ont très sensiblement diminué sur la même période (recul de 18 % pour les redressements judiciaires et de 32 % pour les liquidations judiciaires immédiates). On se trouve donc en présence d'une nette inversion des tendances antérieures au profit du préventif.

Pour les quelques procédures arrivées à terme, le débiteur a demandé, dans plus de 90 % des cas, un simple constat du Président ; les chiffres parisiens sont conformes aux résultats nationaux.

❖ LA PROCÉDURE DE SAUVEGARDE

Même si deux dossiers ont été fortement médiatisés, dont l'un concerne une entreprise cotée, le nombre des procédures ouvertes à Paris est faible : 21 ou 5, à fin octobre, selon le mode de comptabilisation⁽⁷⁾.

Là encore, très peu de demandes d'ouverture (36 au total) sont parvenues au Tribunal. On notera que le taux d'ouverture se situe aux environs de 60 %, proportion plus faible que la moyenne nationale. Le Tribunal de commerce de Paris applique donc de manière stricte les critères d'ouverture, à savoir l'absence de cessation des paiements. Il apparaît aussi que les entreprises n'utilisent pas encore à bon escient la procédure.

C) AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE MARSEILLE

Depuis 2003, la prévention s'est très nettement développée au Tribunal de commerce de Marseille. La prévention-anticipation exerce une influence positive sur les chefs d'entreprise, les incitant à venir spontanément au Tribunal pour rompre leur isolement.

❖ LE MANDAT AD HOC ET LA CONCILIATION

Sur des enjeux plus faibles en nombre à Marseille qu'à Paris, on constate une diminution sensible du nombre des mandats ad hoc et une augmentation très importante des conciliations, alors que les procédures de

redressement et de liquidation judiciaires ont enregistré une baisse de 10%. Aucune homologation des accords n'a été demandée à fin octobre. Les évolutions enregistrées sont donc conformes aux tendances nationales.

❖ LA PROCÉDURE DE SAUVEGARDE

En matière de sauvegarde, le Tribunal de commerce de Marseille détient «le ruban rouge» du nombre des ouvertures, rapporté à celui des ouvertures de procédures collectives. À fin octobre, douze demandes ont été formulées et parmi celles-ci, six ont été ouvertes, soit un taux d'ouverture de 50 % qui, lui, apparaît inférieur à la moyenne nationale.

Certaines entreprises sont venues au Tribunal parce qu'elles entrevoyaient à un, deux, voire trois mois, un obstacle infranchissable : l'ouverture d'une sauvegarde allait de soi - c'est l'esprit et la lettre du texte. Dans d'autres cas, les difficultés avérées étaient d'une telle gravité que les magistrats se sont longuement interrogés sur l'absence de cessation des paiements.

Forts de leurs premières expériences, ils réfléchissent à la mise en place d'une matrice de prise de décision, ne serait-ce que pour avoir une certaine constance. Cette aide à la décision est indispensable pour que les magistrats puissent, tel le comptable ou le trésorier, être capables de dire si un jour l'entreprise est *in bonis* et le lendemain si elle ne l'est plus.

DEUXIÈME PARTIE

Une première typologie des entreprises en sauvegarde

Taille comparée des entreprises en sauvegarde et de l'ensemble des entreprises françaises - situation à mi-décembre 2006 -

Nombre de salariés	Entreprises en sauvegarde	Entreprises défaillantes*	Ensemble des entreprises
Moins de 5**	59 %	90 %	89 %
5 à 20	22 %	7 %	8 %
20 à 50	10 %	2 %	2 %
50 et plus	9 %	1 %	1 %
Total	100 %	100 %	100 %

* Entreprises en redressement ou en liquidation judiciaire.

** Y compris les non-précisés.

Sources : AGS ; Euler Hermès SFAC ; INSEE : Fichier sirene à fin novembre 2006.

A) LA DIMENSION DES ENTREPRISES

Lorsque la loi est intervenue, on a pensé que seules les entreprises d'une certaine importance ou suffisamment complexes - comme EURO TUNEL ou LIBERATION - seraient concernées par la sauvegarde. Puis les chiffres ont montré que, dans la majorité des cas, les entreprises pour lesquelles une procédure a été ouverte, sont petites ou moyennes : 59 % des sauvegardes ont trait à des entreprises de moins de 5 salariés et plus de 90 %, à des entreprises qui occupent moins de 50 salariés.

Mais il ne faut pas tirer de ce résultat de conclusions hâtives : celui-ci tient au fait

que le tissu des entreprises françaises est constitué à près de 90 % d'entreprises de moins de 5 salariés. Le tableau comparatif ci-contre montre que la taille des entreprises en sauvegarde est bien, en moyenne, plus importante que celle de l'ensemble des entreprises françaises.

Au-delà de cette comparaison, la taille des entreprises en sauvegarde, mesurée par le chiffre d'affaires, doit être confrontée à celle des entreprises en procédure collective, la sauvegarde s'inscrivant dans cet ensemble. Près d'un tiers d'entre elles réalise plus d'un million d'euros de chiffre d'affaires alors que seules 6 % des entreprises en redressement ou en liquidation judiciaire sont dans cette situation. La dimension des entreprises en sauvegarde apparaît donc supérieure à celle des entreprises concernées par une procédure collective.

B) D'AUTRES DONNÉES

En raison de la crise actuelle de certains secteurs comme ceux liés à l'automobile

(distribution, équipementiers), les dossiers ont trait principalement à l'industrie (1 sauvegarde sur 4) et au commerce (1 sauvegarde sur 5). Néanmoins, d'autres secteurs sont concernés tels les services aux entreprises (1 sauvegarde sur 5) ou les services aux particuliers (1 sauvegarde sur 8).

De manière constante, les entreprises en redressement ou liquidation judiciaire sont jeunes, les cinq premières années constituant un cap difficile à passer. À l'inverse, les entreprises qui demandent l'ouverture d'une sauvegarde sont le plus souvent matures : 70 % des sauvegardes concernent des entreprises créées depuis plus de 10 ans.

Chiffre d'affaires des entreprises en sauvegarde et de celles en redressement ou liquidation judiciaire - situation à mi-décembre 2006 -

Chiffres d'affaires (en milliers d'euros)	Entreprises en sauvegarde	Entreprises défaillantes*
Moins de 500	49 %	89 %
500 à 1 000	14 %	5 %
1 000 à 5 000	23 %	5 %
5 000 et plus	15 %	1 %
Total	100 %	100 %

* Entreprises en redressement ou en liquidation judiciaire.

Source : Euler Hermès SFAC.

(7) Si on compte l'affaire relative à EURO TUNNEL pour 17, 21 procédures de sauvegarde ont été ouvertes à Paris, si on la compte pour une, le Tribunal n'en a ouvert que 5.

Le choix d'une procédure de sauvegarde

Dans les faits, c'est une évidence, il semble bien exister, du moins encore maintenant, un frein à se mettre «sous la protection de la justice».

A) DES CRITÈRES DE CHOIX PLUTÔT INCITATIFS

Divers éléments peuvent amener le dirigeant à privilégier la sauvegarde, qu'ils soient d'ordre psychologique ou factuel.

❖ LES ASPECTS PSYCHOLOGIQUES

Seul le dirigeant peut prendre l'initiative de demander l'ouverture de la procédure. C'est important, car il va se dire : **«je suis en sauvegarde, je ne suis pas en cessation des paiements, je ne suis pas en faillite»**. C'est le constat qui a pu être fait pour des affaires largement médiatisées, comme LIBERATION.

Son choix relevant d'une démarche totalement réfléchie et volontaire, le dirigeant se sentira, et sera dans les faits, plus impliqué ; il discutera avec ses conseils, dans un contexte de difficultés, de l'opportunité de demander l'ouverture de la sauvegarde.

❖ LES ASPECTS FACTUELS

Tout d'abord, comme en conciliation, le dirigeant reste à la tête de son entreprise, l'administrateur nommé ne pourra prendre sa place puisqu'il aura pour mission de l'assister ou de le surveiller à distance. Autre point, qui n'est en rien mineur, **la rémunération des dirigeants n'est jamais remise en question**, alors que c'est le cas en redressement judiciaire.

Ensuite, on peut citer le gel des créances et la **suspension des poursuites**. Certes, en conciliation, il est également possible d'obtenir par la négociation une sorte de suspension des poursuites. Si des créanciers se montrent récalcitrants, le conciliateur pourra décider de demander au juge de la prévention l'application de l'article 1244-1 du Code civil⁽⁸⁾.

Enfin, aussi bien pendant qu'après la procédure, **les dirigeants ou les membres de la famille qui se sont portés caution peuvent bénéficier du plan de sauvegarde**. C'est également vrai en conciliation mais à condition que l'accord soit homologué. Or, on l'a vu (v. *supra*), rares sont les débiteurs à opter pour cette solution malgré cet avantage.

❖ LES DÉLAIS ET REMISES ACCORDÉS PAR LES URSSAF⁽⁹⁾

La pratique - à ce jour - des URSSAF, notamment celle de Paris, mérite d'être soulignée. D'une part, les pénalités et majorations de retard font l'objet d'une remise automatique ; compte tenu de leurs taux, c'est particulièrement intéressant pour l'entreprise. D'autre part, les délais accordés pour rembourser les créances sociales peuvent s'étaler sur plusieurs années alors qu'en mandat ad hoc ou en conciliation, ceux-ci ne dépassent jamais 15 mois.

❖ LES EFFORTS QUE POURRONT CONSENTIR LES CRÉANCIERS PUBLICS

Autre point important, dont les chefs d'entreprise attendent beaucoup, les délais et remises du principal accordés par les créanciers publics. La loi de sauvegarde permet en effet d'espérer que les créanciers publics vont pouvoir consentir des efforts réels sur le plan financier. Malheureusement, **le décret relatif à ces créances n'est toujours pas paru, plus d'un an après l'entrée en vigueur de la loi**.

On pressent, d'ores et déjà, que le système va être «verrouillé». Tout d'abord, il faudra passer par la Commission des chefs des services financiers (CCSF), seule compétente ; elle sera présidée par le trésorier payeur général. La composition de cette Commission doit d'ailleurs être modifiée pour tenir compte du fait que, outre l'administration fiscale, elle prendra position pour l'ensemble de la protection sociale⁽¹⁰⁾. Ensuite, les remises seront contingentées, puisque le périmètre des créances fiscales et sociales concernées, ne pourra excéder trois fois le montant des créances privées. Enfin, le taux de remise à appliquer sera égal au taux moyen pondéré que les créanciers privés auront accordé.

On peut ainsi craindre que le dispositif légal, qui aurait dû constituer un avantage certain pour la sauvegarde, devienne un inconvénient substantiel en raison de modalités d'application trop restrictives.

B) DES CRITÈRES DE CHOIX PLUTÔT DISSUASIFS

❖ LA QUESTION DES MARCHÉS PUBLICS

Pour certaines entreprises, le fait d'être en sauvegarde ne bouleverse pas véritablement les modalités de leur activité. Par exemple, EUROTUNNEL a continué à transporter des voyageurs et LIBERATION continue à vendre

ses journaux. Il en va de même pour la petite entreprise car celle-ci ne se risque généralement pas sur les marchés publics.

En revanche, quand une PME travaille sur ce type de marché, on constate que la publicité faite autour de la sauvegarde et la durée de la période d'observation empêche, dans les faits, l'entreprise de continuer à conclure des marchés. C'est un frein majeur à une passation de marché à huit - dix mois, voire un an.

❖ LES CONTRAINTES D'UNE PROCÉDURE COLLECTIVE

La sauvegarde, procédure d'insolvabilité au regard du droit européen, est, au même titre que le redressement ou la liquidation judiciaire, une procédure collective avec toutes les contraintes «procédurales» qui y sont attachées. Mais, c'est aussi la contrepartie de la protection des parties en présence.

Autre conséquence, la sauvegarde ne permet pas de conserver la confidentialité, car un jugement intervient dès l'ouverture de la procédure, à la différence de la conciliation qui n'est connue que si une homologation de l'accord est demandée par le débiteur.

❖ L'ABSENCE DE DISPOSITIF SPÉCIFIQUE DE LICENCIEMENT

L'entreprise étant in bonis, aucune dérogation n'a été prévue en matière de licenciement : il n'existe pas de procédure spécifique comme pour le redressement ou la liquidation judiciaire. Or restructurer l'entreprise peut, parfois, s'avérer d'une complexité telle que l'opération se révèle, faute de moyens à cet égard, désastreuse.

Par ailleurs, l'intervention de l'AGS est limitée aux seules conséquences des licenciements et, dans ce cadre, l'AGS avance le montant correspondant au coût légal des licenciements. Toutefois, l'AGS accorde des facilités en ne demandant jamais le remboursement comptant, bien que fort du privilège de l'article L. 622.17 (ex article 40), ses créances sont exigibles. Aussi, indépendamment du plan, une négociation est engagée avec le chef d'entreprise, assisté de l'administrateur judiciaire, pour aménager les conditions du remboursement. Dans les faits, les entreprises paient selon un échéancier, alors que le plan de sauvegarde peut ne pas être arrêté. C'est, en quelque sorte, un prêt sans intérêt.

Synthèse réalisée par Claudine ALEXANDRE-CASELLI et Anne OUTIN-ADAM, sous la direction de Michel GERMAIN, Président du Comité scientifique.

(8) Le délai maximum de la suspension est, dans ce cas, de 24 mois.

(9) Des négociations du même type sont également possibles avec le Trésor public.

(10) Les ASSÉDIC, les Organismes de retraite complémentaire, le Régime social des indépendants (RSI), le GARP.

Nous tenons à remercier tous les participants au Comité scientifique qui s'est tenu, sous la Présidence de Monsieur Michel GERMAIN, Professeur de droit à l'Université de Paris II, le 25 octobre 2006, et plus particulièrement :

- M. Henri CHRIQUI, Administrateur judiciaire

- M. Henri GRANGE, Délégué à la Prévention au Tribunal de commerce de Marseille

- M. James G. HAZARD, Avocat à la Cour - Paris, New York, Massachussets

- M. Thierry METEYE, Directeur de la Délégation Nationale UNEDIC - AGS

- M. Bernard SOUTUMIER, Président de Chambre, Délégué à la Prévention au Tribunal de commerce de Paris