



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

Mandat ad hoc et conciliation...

...ou les clefs d'un rebond réussi...

Comment redresser la barre à temps ?



Des taux de réussite
de 70% à 80%.

”

#04-QUESTIONS
& RÉPONSES



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

Questions & Réponses

Quelle différence entre mandat
ad hoc et conciliation ?

—
Le mandat ad hoc est une mission libre fixée par le Président du tribunal à la demande du chef d'entreprise. La conciliation est plus structurée, limitée dans le temps (5 mois) et permet de faire constater ou d'homologuer les accords. Cela sécurise les engagements et peut suspendre certaines poursuites de créanciers. En matière de PGE, la constatation de l'accord de conciliation par le Président du tribunal est nécessaire au maintien de la garantie de l'Etat.

#04

MANDAT AD HOC & CONCILIATION

Les clefs d'un rebond réussi



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

Questions & Réponses

À quel moment recommander
le recours à ces outils ?

Dès l'apparition des premiers signaux faibles. Quand la trésorerie est tendue, que les marges se réduisent ou que les discussions avec les créanciers deviennent difficiles. Ces outils permettent une médiation en toute discrétion, sans alerter les partenaires ni figer l'activité de l'entreprise.

#04

MANDAT AD HOC & CONCILIATION
Les clefs d'un rebond réussi



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

Questions & Réponses

Pourquoi agir avant la cessation
des paiements ?

Parce qu'il est encore temps d'utiliser les outils amiables. Le mandat ad hoc ou la conciliation ne sont accessibles que si l'entreprise n'est pas en cessation des paiements (ou depuis moins de 45 jours en conciliation). Ces procédures permettent de négocier sans contrainte, dans un cadre confidentiel et préventif.

#04

MANDAT AD HOC & CONCILIATION
Les clefs d'un rebond réussi



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

Questions & Réponses

Ces outils sont-ils confidentiels ?

—

Oui, c'est un atout majeur. Le mandat ad hoc et la conciliation se déroulent dans une confidentialité absolue : ni publication ni mention au registre du commerce. Cette discrétion protège l'image de l'entreprise, évite la panique chez les partenaires et facilite un traitement serein des difficultés.

#04

MANDAT AD HOC & CONCILIATION

Les clefs d'un rebond réussi



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

Questions & Réponses

Comment les mettre en place ?

J'analyse les signaux faibles (symptômes) en collaboration avec le dirigeant et son expert-comptable. Nous posons un diagnostic en vue d'un traitement sur-mesure (mandat ad hoc et conciliation). Nous rencontrons en amont le mandataire ad hoc ou le conciliateur en validant sa "feuille de route". Je sollicite ensuite sa désignation par le Président du Tribunal à qui nous exposons notre stratégie lors d'un rendez-vous confidentiel.

#04

MANDAT AD HOC & CONCILIATION
Les clefs d'un rebond réussi



TOGNACCIOLI
A V O C A T S



Des taux de réussite
de 70% à 80%.

”



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

Questions & Réponses

Et après, que se passe-t-il ?

Dans les jours qui suivent, si le Président valide la stratégie, il rend une Ordonnance désignant "le négociateur". Ensuite on se retrouse les manches et on avance ! Inviter à la table des négociations, seulement les partenaires (publics et privés) à qui on demandera des efforts. Les autres n'en sauront rien. Solliciter la suspension de l'exigibilité de leurs créances le temps de la procédure (standstill) pour soulager la trésorerie. Discuter. Echanger. Transiger. Rédiger le protocole et éventuellement le faire constater ou homologuer en conciliation. Et c'est fini !

#04

MANDAT AD HOC & CONCILIATION

Les clefs d'un rebond réussi



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

Questions & Réponses

Gel des dettes ?
Arrêt des poursuites ?

Non, sauf accord des créanciers. Contrairement par exemple, à la sauvegarde, le mandat ad hoc et la conciliation n'imposent rien. Néanmoins le juge de conciliation pourra accorder à l'entreprise jusqu'à 24 mois de délais de grâce face à un créancier récalcitrant. Ensuite l'accord issu de la conciliation peut être homologué par le tribunal, ce qui lui confère des effets juridiques protecteurs, notamment vis-à-vis des créanciers non signataires.

#04

MANDAT AD HOC & CONCILIATION
Les clefs d'un rebond réussi



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

Questions & Réponses

Quel est le rôle de l'avocat ?

Après avoir posé le diagnostic et proposer le traitement adéquat, il sélectionne le "négociateur" adapté à la situation, définit la stratégie, rédige la requête au Président, accompagne les négociations avec les créanciers. Il rédige enfin le protocole d'accord. L'avocat est aussi un soutien moral, un interprète des enjeux juridiques et un gardien de l'équilibre entre pragmatisme et sécurité juridique. Il n'oublie pas que le dirigeant est souvent caution et que "le capital santé d'un dirigeant de PME est le premier capital immatériel de l'entreprise" comme l'a si justement formulé, Olivier Torrès, Professeur à l'Université de Montpellier et fondateur de l'observatoire AMAROK de la santé des dirigeants de PME.

#04

MANDAT AD HOC & CONCILIATION

Les clefs d'un rebond réussi



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

Questions & Réponses

Pourquoi un négociateur tiers ?

Il donne du poids aux discussions. Il est désigné par le Président du Tribunal, indépendant, et reconnu pour son impartialité et dispose de la confiance des créanciers publics et privés. Il va proposer des solutions innovantes et faciliter l'octroi de délais et de remises de dettes. Son intervention rassure les créanciers et accélère la recherche d'un accord.

#04

MANDAT AD HOC & CONCILIATION

Les clefs d'un rebond réussi



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

Questions & Réponses

Combien cela coûte ?

La rémunération conventionnelle du mandataire ad hoc ou du conciliateur fait l'objet d'une proposition annexée à la requête adressée au Président qui en assure un contrôle de proportionnalité et d'opportunité tout comme le Procureur de la République en matière de conciliation. Il n'y a jamais de mauvaise surprise. S'ajoute les honoraires de l'avocat qui font également l'objet d'une lettre de mission et d'une convention librement négociée, conformément à la réglementation et à notre déontologie. Le coût global est sans commune mesure avec le résultat obtenu.

#04

MANDAT AD HOC & CONCILIATION

Les clefs d'un rebond réussi



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

Questions & Réponses

Pour quel résultat justement ?

—

Ces procédures visent à aboutir à un accord amiable avec tout ou partie des créanciers. Cela peut prendre la forme de délais de paiement, d'abandons de créances, de réaménagements contractuels... notamment du PGE, d'apport d'argent frais (new money). On peut même préparer la cession de l'entreprise (prépack cession) en toute discrétion. Nous y reviendrons. Le taux de réussite est de 70% à 80%.

#04

MANDAT AD HOC & CONCILIATION

Les clefs d'un rebond réussi



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

Questions & Réponses

Pourquoi sont-elles peu connues ?

—

Parce qu'elles réussissent... en silence. Ces procédures sont confidentielles par nature et, une fois l'accord trouvé, le dirigeant repart sans fanfare. C'est un peu comme une personne guérie : elle ne le crie pas sur tous les toits, car cela rappellerait qu'elle a été malade. Résultat : ces outils sont les plus efficaces, mais les moins visibles dans l'espace public ou médiatique. L'oubli est parfois ingrat pour nous, praticiens !

#04

MANDAT AD HOC & CONCILIATION

Les clefs d'un rebond réussi



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

Questions & Réponses

Un dernier mot, un dernier conseil ?

—

L'anticipation. C'est elle qui permet d'éviter la cessation des paiements et de préserver les leviers d'action. Agir tôt, c'est se donner le temps de construire une issue favorable. C'est aussi montrer aux créanciers et aux partenaires que l'entreprise reste pilotée avec lucidité et responsabilité. N'hésitez pas à vous saisir du mandat ad hoc et de la conciliation, les clefs d'un rebond réussi. Ensuite oubliez-nous. Ce n'est pas grave. "On s'habitue. C'est tout !" (J. Brel, "On n'oublie rien").

#04

MANDAT AD HOC & CONCILIATION

Les clefs d'un rebond réussi



TOGNACCIOLI
A V O C A T S



Des taux de réussite
de 70% à 80%.

”

ENTREPRENDRE EST UN RISQUE
ECHOUER N'EST PAS FAILLIR
REBONDIR EST UN DROIT

”

— J.FRANCOIS TOGNACCIOLI



Un savoir-faire reconnu en matière
de restructuration d'entreprises



ÉCOUTEZ
TOGNACCIOLI
AVOCATS PODCAST
SUR TOUTES LES
PLATEFORMES



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

CABINET PRINCIPAL

40 rue Maréchal Joffre

06000 Nice

T 04 93 81 74 95

📞 06 64 91 64 92

contact@jfts.net

CABINET SECONDAIRE

7 rue Ernest Cresson

75014 Paris

T 01 79 75 59 00



TOGNACCIOLI
A V O C A T S

www.jfts.net

