



SUR LES PAS de la médiation, des restructurations et préventions des entreprises en difficulté



Qu'il s'agisse de litiges avec un commaditaire, un sous-traitant..., de difficultés financières, de tensions de trésorerie, d'incertitudes, de baisse de la demande ou de difficultés d'approvisionnement, les entreprises de toutes tailles peuvent être accompagnées.

Au sein de la région Auvergne-Rhône-Alpes, elles peuvent solliciter l'aide et l'appui des services de l'Etat, à travers l'expertise de commissaires aux restructurations et à la prévention des difficultés des entreprises (CRP) ou de médiateurs d'entreprises. Rencontre avec un agent de l'Etat à la fois médiateur et CRP, et témoignages d'entreprises ayant bénéficié de ces accompagnements.

Conception,
rédaction,
mise en pages
Service communication de la DREETS
Auvergne-Rhône-Alpes

photos : © dreets ara communication /
© minefi

Double casquette pour un homme passionné : rencontre avec Roger Trussardi à la fois médiateur et commissaire aux restructurations et à la prévention des entreprises.

Service communication de la DREETS : arrêtons-nous dans un premier temps sur vos fonctions de Commissaire aux restructurations et à la prévention des difficultés des entreprises. Diriez-vous que les entreprises qui se rapprochent de vous sont déjà en difficulté ou anticipent-elles ?

Roger Trussardi : il est humain de la part de chefs d'entreprise, de ne faire appel qu'en dernier recours à un CRP, car ils sont par nature combattifs, et mettent tout en œuvre pour tenter de résoudre leurs problèmes eux-mêmes. Lorsque nous les rencontrons, les problèmes sont sérieux et ils ont déjà tenté beaucoup de choses pour les surmonter.

SC : concrètement, comment pouvez-vous aider les chefs d'entreprises qui frappent à votre porte ?

RT : en Auvergne, je suis maintenant bien identifié par les entreprises industrielles qui connaissent à minima mon nom. Les fonctions de CRP me confèrent un poids et une légitimité auprès de nombreux interlocuteurs qui sont vraiment à mon écoute. Je peux donc

ouvrir le dialogue, obtenir des explications ou débloquer des situations parfois plus rapidement qu'un chef d'entreprise, grâce au réseau dont je dispose, que je me suis construit et que je cultive avec soin. Les relations de confiance que j'ai établies avec les services publics sont précieuses pour épauler les entreprises ; je pense par exemple aux sous-préfets, aux directions départementales des finances publiques, à l'Urssaf, aux collectivités...

Les structures parapubliques sont également des alliées très importantes : BPI France, chambres de commerces, tribunaux de commerces... je m'attache à activer les bons interlocuteurs, au regard de la situation que rencontre le chef d'entreprise.



SC : pouvez-vous nous éclairer les difficultés concrètes qui poussent les entreprises à faire appel à vous ?

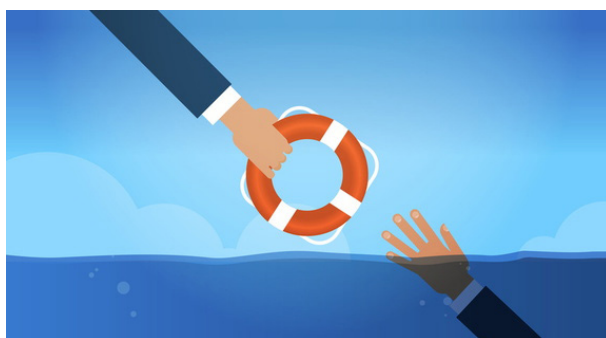
RT : leurs problèmes sont presque toujours liés à la trésorerie et peuvent avoir de multiples origines. Une entreprise qui ne peut plus faire face à ses dépenses courantes vit une réelle difficulté. Le plus souvent, l'origine des problèmes financiers provient de la cessation d'un marché qu'avait obtenu une entreprise, d'une rupture de contrat avec un gros client ou du ralentissement soudain de son activité : le secteur automobile, celui du bâtiment par exemple, connaissent actuellement ce problème. Je pense à une entreprise dont je m'occupe qui est un fleuron en matière de construction de lames pour les robots-ménagers. Durant la crise sanitaire, beaucoup de français se sont équipés et se sont mis à cuisiner, son carnet de commande était au beau fixe. Aujourd'hui, parce que de nombreuses familles disposent de ces robots, les ventes chutent et par effet de cascade, l'entreprise que j'accompagne traverse une baisse sensible de ses commandes. On espère que ce n'est que conjoncturel, mais il est difficile d'anticiper. Il faut trouver des solutions



avec les banques, les fournisseurs, retarder ou suspendre provisoirement les paiements... sur tous ces points, je peux apporter une aide concrète.

SC : vous êtes une porte d'entrée vers de nombreux interlocuteurs auxquels sont liées les entreprises. Votre positionnement dans le paysage administratif vous permet donc d'accélérer les démarches qu'une entreprise souhaite entreprendre ?

RT : oui, c'est tout à fait cela. Ma parole a un certain poids auprès de mes interlocuteurs et je dirais que le regard que je porte sur l'entreprise qui fait appel à moi, sur ses enjeux, sur sa situation réelle me donne une certaine capacité de conviction. Certaines entreprises sont dans une situation d'urgence absolue et je peux, à mon niveau, convaincre les différents acteurs d'accélérer le traitement de leur situation pour les aider à sortir la tête de l'eau. Je souligne qu'au-delà de mon titre, je dispose également d'un autre atout, qui est la relation étroite que j'entretiens avec les services du ministère de l'économie et des finances avec lesquels je travaille beaucoup et qui peuvent intervenir directement en cas de situation que je juge très critique.



SC : dans les cas de restructuration et de difficultés des entreprises, il y a on l'imagine un caractère d'urgence. Le temps de l'entreprise n'est pas celui de l'administration qui gère beaucoup de dossier. Pour autant, est-elle au rendez-vous ?

RT : certaines personnes s'imaginent à tort que l'administration est un problème. Moi, je dirais au contraire, qu'elle est une solution. Nos collègues par exemple, qui gèrent l'activité partielle le font avec beaucoup de souplesse et de bienveillance, je pense également à l'Urssaf qui est une structure qui a beaucoup aidé les entreprises pendant la crise sanitaire.

Je ne rencontre aucune difficulté à discuter avec mes interlocuteurs, à leur présenter les situations qu'ils doivent étudier de près et ils le font tous avec un sens des réalités et une compréhension réels. Ils sont très attentifs à l'expertise et au décodage que j'apporte sur une situation qu'ils ne peuvent pas toujours mesurer aussi finement que moi, parce qu'ils ne disposent pas de mon degré d'information. Globalement, la fonction publique d'Etat est à la hauteur des enjeux, au regard du nombre de cas à étudier.

SC : accompagner, aider des entreprises en difficulté, c'est avant tout, accompagner de l'humain. Comment gérez-vous le stress, le désarroi de chefs d'entreprise qui pour certains, sont en situation plus que délicate ?

RT : c'est en effet un vrai sujet. Je parviens, avec l'expérience, à ne pas trop absorber les soucis qui me sont confiés, mais il est vrai que dans certains cas, mon engagement dépasse sans doute le seul engagement professionnel. Certaines entreprises donnent envie de se consacrer au maximum à leur situation et on peut parfois ressentir un sentiment d'injustice par rapport au sort qu'elles traversent. Moi, je me consacre à régler les situations avec conviction et énergie, sans compter.

SC : vous est-il déjà arrivé, au regard des entreprises que vous accompagnez, d'alerter le ministère de l'économie et des finances sur certaines situations ou risques que vous sentez émerger ?

RT : je peux le faire en effet et je le fais. Il m'arrive en effet de contacter mes interlocuteurs de Bercy sur des situations inquiétantes. J'ouvre le débat, j'interroge, j'argumente dans un réel dialogue. Par exemple, j'ai récemment alerté le ministère sur la fin des aides aux entreprises face à la hausse de l'électricité qui aura lieu fin de cette année. Or, des entreprises ont souscrit de nouveaux contrats en 2022 qui courent sur 2 ou 3 ans et à des prix très importants. Ces

2 ou 3 ans et à des prix très importants. Ces entreprises qui paieront cher et ne seront plus aidées vont faire face à des difficultés en 2024. Sur ce sujet, j'ai plaidé le fait qu'il ne fallait pas éteindre les aides à la fin de l'année. Ce qui sera décidé ne m'appartient pas, mais il est important de faire remonter les difficultés présentes et à venir aux décideurs.

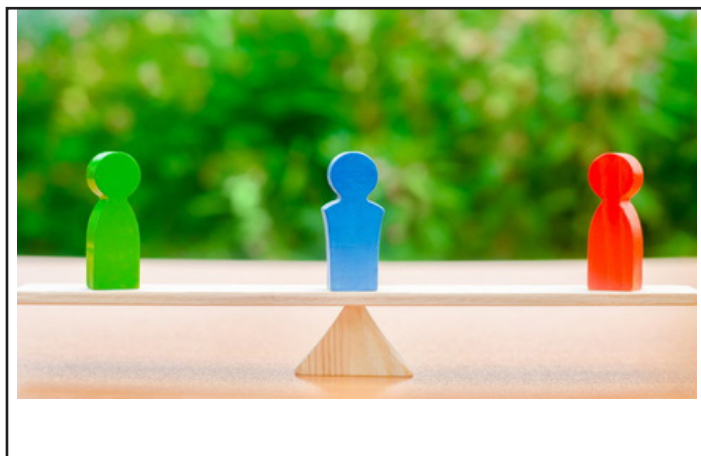
SC : quel conseil donneriez-vous à un chef d'entreprise en difficulté ?

RT : j'insiste vraiment sur le fait que les fonctionnaires sont très à l'écoute des chefs d'entreprise et qu'ils peuvent être aidants. C'est d'abord cela que je souhaite dire aux entreprises. Il faut aller voir les pouvoirs publics, leur expliquer la situation en toute transparence, sans crainte, exposer les faits, ce qui est possible d'envisager ou non. C'est très important de s'appuyer sur les services publics pour trouver des solutions et de l'aide. Il y a trop souvent de la crainte du côté des chefs d'entreprise, crainte à mon sens, très infondée face à des représentants de l'Etat qui eux, feront de leur mieux pour les aider.

SC : au-delà de vos fonctions de CRP, vous occupez également celle de médiateur des entreprises. En quoi consiste les missions ?

RT : mes deux missions sont bien distinctes. Quand je suis CRP, je ne suis pas médiateur, et inversement. Les processus sont différents et distincts même si la finalité est la même : aider les entreprises. S'agissant de mon rôle de médiateur, c'est une prestation adressée

à toutes les entreprises, quelles qu'elles soient. La médiation porte en général sur 3 types de difficultés : une difficulté entre deux entreprises, une difficulté entre une entreprise et une collectivité sur un marché public, et enfin, une médiation entre une entreprise et un service public.



SC : que pouvez-vous faire concrètement pour deux entreprises qui ne parviennent pas à régler elles-mêmes leur différend ?

RT : dans certains cas, deux chefs d'entreprise ne parviennent plus à se parler, à s'écouter et s'entendre car les relations se sont crispées. Dans une situation comme celle là, je peux être saisi par l'une des deux entreprises par le biais du site internet dédié à la médiation des entreprises. J'étudie la demande de l'entreprise A qui m'a saisi et j'essaie de qualifier la nature du problème, car je ne gère pas de problème commercial. Si l'exposition des faits relève en effet d'une médiation et non d'une contractualisation, je m'en charge. Je prends contact avec l'entreprise A pour qu'elle m'expose sa situation puis je me tourne vers l'entreprise B concernée, par le biais d'un mail dans lequel j'explique ma démarche et expose la version des faits de l'entreprise A. Je leur précise bien que mon intervention est gratuite et totalement confidentielle. C'est très important de le souligner car cela signifie que tout ce que se diront deux entreprises qui entrent dans une médiation restera confidentiel. Et lorsque j'arrive à convaincre deux entreprises de faire une médiation, c'est déjà un grand pas d'effectué. Il faut les convaincre, les rassurer, prendre de la hauteur pour que deux entreprises acceptent de se retrouver autour d'une table.

SC : qu'est-ce que deux entreprises ont à gagner à s'engager dans une médiation ?

RT : ne pas s'inscrire dans une médiation, s'est recourir à la justice, dans un temps long, engager des frais d'avocat sans aucune certitude quant à la décision finale que prendra le juge et qui peut être finalement plus défavorable que la solution que deux entreprises peuvent trouver elles-mêmes. Je crois vraiment que la médiation est une bonne solution.

SC : comment se passe le premier rendez-vous avec les deux entreprises ?

RT : je choisis en général un lieu neutre pour la rencontre et si possible à mi-distance des deux entreprises. Une fois réunies, je leur rappelle les règles du jeu et j'essaie de créer une atmosphère paisible pour un échange d'arguments objectifs et non passionné. Ce n'est pas toujours simple mais il faut que chacun puisse exposer son point de vue le plus sereinement possible. Parfois, ce peut être très tendu car les personnes que je vois sont déjà dans une relation dégradée depuis des mois, voire des années. Les échanges sont parfois un peu violents, mais nécessaires car il faut crever l'abcès. Une bonne solution ne peut pas être trouvée trop tôt, donc il faut ce temps d'échange et parfois de tension. Il y a de ma part un gros travail de reformulation qui doit progressivement conduire à une compréhension réciproque des problèmes de chacun. Le vrai déclencheur, c'est lorsque l'une des deux entreprises finit par proposer de faire un effort sur un point précis. Et là, en général, chacune fait un pas en avant, puis un autre... et on finit par trouver une solution à laquelle personne n'aurait pensé sans ce dialogue.

SC : ce sont des moments éprouvants pour vous ?

RT : c'est un travail passionnant, difficile et éprouvant oui. Il faut être très calme, très à l'écoute, reformuler avec justesse. On est totalement dans l'humain, avec des histoires personnelles, des parcours de vie dont il faut absolument tenir compte. Mais la plus belle des issues pour moi, c'est lorsque les deux parties ont trouvé une solution et se serrent la main, c'est une grande satisfaction. Et si à l'issue de la médiation, elles maintiennent leur relation commerciale alors, là, c'est vraiment gagné.

SC : comment conjuguez-vous votre devoir de neutralité avec l'exercice de la médiation ? N'est-ce pas paradoxal ?

RT : au contraire, la neutralité est très importante et pour une raison simple et essentielle : je ne conduis pas une médiation pour résoudre un problème mais pour aider



les entreprises à trouver des solutions pour le résoudre et la différence est très importante. Il me faut donc, justement, aborder chaque situation avec une grande neutralité, sans aucun parti-pris. C'est fondamental pour parvenir à une médiation réussie.

SC : quelles sont les qualités requises, selon vous, pour être un bon médiateur ?

RT : je crois qu'il ne faut pas être dans le jugement et avoir un réel respect des individus quelle que soit leur position. Une bonne qualité d'écoute et d'observation sont également essentielles. Si nous sommes formés à la pratique, je pense néanmoins que tout le monde ne peut pas faire ce métier.

Ils ont eu recours à la médiation ou à l'appui du Commissaire aux restructurations et à la prévention des difficultés. Des chefs d'entreprises témoignent.

Entretien avec Santiago, chef d'une entreprise d'Auvergne-Rhône-Alpes ayant eu recours à une médiation .

Service communication de la DREETS : comment avez-vous eu connaissance de l'existence du dispositif de la médiation ?

Santiago : j'avais déjà fait appel au dispositif de la médiation il y a 3 ans, pour des problèmes similaires de facturation avec une mairie. J'avais entendu à l'époque une interview du ministre de l'économie durant laquelle il parlait de la médiation des entreprises et précisait qu'en cas de difficultés, il était possible pour tout chef d'entreprise de contacter des médiateurs sur l'ensemble de notre territoire pour échanger avec eux sur nos problématiques. J'ai consulté le site internet dédié, trouvé un contact et écrit un message à la suite duquel la médiation a été enclenchée et s'est très bien passée. Pour la médiation plus récente, conduite par monsieur Trussardi, j'ai réenclenché le même procédé. Mon entreprise se situant en Auvergne-Rhône-Alpes, ses coordonnées étaient indiquées sur le site internet. La procédure est assez simple, il s'agit de décrire le litige, de fournir quelques pièces qui pourront éclairer le médiateur sur le problème rencontré et donner également les coordonnées de la structure avec laquelle nous rencontrons une difficulté. En l'occurrence, pour moi, il s'agissait de la mairie d'une grande ville de France.

SC : quand vous avez fait appel la seconde fois au médiateur, aviez-vous selon vous épuisé toutes les possibilités de régler la situation par vous-même ?

Santiago : oui, tout à fait. J'ai bien tenté de régler le problème par moi-même. Il s'agissait en fait d'une prestation que mon entreprise avait réalisée pour une

municipalité dans le cadre d'un marché qui nous avait été attribué. Une fois cette prestation réalisée, pour un montant non négligeable tenant compte de notre petite structure, je ne pouvais adresser ma facture à la mairie ne disposant pas du numéro d'engagement que seuls les services municipaux pouvaient me fournir. Mais après leur avoir adressé plusieurs messages et constatant que les choses n'avançaient pas, je ne pouvais pas me permettre d'attendre plus longtemps pour que notre prestation nous soit payée. J'ai donc choisi de saisir le médiateur des entreprises et grâce à lui, tout s'est accéléré. Le problème en soi n'était vraiment pas complexe, mais je n'arrivais pas à le résoudre seul.

SC : quel atout a constitué pour vous l'appui du médiateur ?

Santiago : ce qu'il est important de savoir,



c'est qu'un médiateur peut intervenir auprès de toute structure, quelle que soit la zone géographique concernée. Si une entreprise de notre région a un litige avec une entreprise basée dans le nord ou dans le sud de la France, le médiateur d'Auvergne-Rhône-Alpes a toute latitude d'intervenir pour le compte de l'entreprise qui le sollicite. Ensuite, l'intervention du médiateur accélère considérablement les choses car il sait parfaitement à quelle porte frapper pour agir le plus efficacement possible. Une des réelles valeurs ajoutées

d'un médiateur est à mon sens sa très fine connaissance de l'environnement administratif dans lequel évoluent les entreprises et qu'elles méconnaissent. Le médiateur maîtrise très bien les rouages de l'administration et du fonctionnement des structures publiques. S'agissant de ma situation, il est entré en contact direct avec le directeur général des services de cette mairie, puis le chef de service en charge des marchés et enfin, le trésorier principal. Ce ne sont pas des personnes auxquelles, moi, j'aurais eu accès. Un médiateur est beaucoup plus légitime à les contacter et il est entendu.

SC : certains chefs d'entreprises s'imaginent peut-être que faire appel à un médiateur va compliquer leur situation ou les inscrire dans une démarche lourde et chronophage. Que leur diriez-vous ?

Santiago : c'est tout le contraire, tenant compte justement de sa parfaite connaissance des rouages de l'administration. Il faut bien avoir à l'esprit que l'Etat est aussi là pour nous épauler, nous faciliter la tâche et être en contact avec une personne qui va se saisir de nos difficultés pour tenter de les résoudre le plus efficacement possible, c'est une réelle opportunité. La saisie d'un médiateur n'est vraiment pas une démarche compliquée et peut considérablement accélérer les choses. Il ne faut pas s'imaginer que parce que nous avons créé une entreprise, nous maîtrisons toutes les procédures et l'ensemble du fonctionnement des services publics. Un agent de l'Etat les connaît très bien et contrairement à nous, il dispose de beaucoup plus de contacts. En tant que médiateur, ses fonctions lui confèrent de l'écoute et un certain poids. S'il peut nous apporter son aide, je ne vois aucune raison de s'en priver. J'ajoute qu'il s'agit d'un dispositif totalement gratuit et sans lequel la perte de temps serait bien plus préjudiciable, tenant compte des contraintes économiques de nombreux chefs d'entreprises.

Echanges avec Christophe, Directeur général d'une entreprise de 60 salariés et avec Pierrick, chef d'entreprise. Tous deux ont sollicité l'appui du CRP. Témoignages.

Service Communication : comment saviez-vous qu'il était possible de faire appel à un CRP en cas de difficulté?

Christophe : en tant que chef d'entreprise, je me suis beaucoup informé des différentes aides que l'Etat mettait à notre disposition, notamment durant la pandémie et la phase post-Covid. J'avais donc entendu parler de la possibilité de recourir à un CRP en cas de difficulté de sortie du Covid.

SC : dans quel contexte avez-vous fait appel à lui ?

Christophe : j'avais besoin d'un complément d'apport du prêt garanti de l'Etat puisqu'à l'arrivée de la pandémie, j'ai pressenti que nous aurions besoin d'argent. Je me suis donc tourné vers ma banque qui a réagi très vite, mais qui ne m'a prêté que 2/3 de la somme dont j'avais besoin pour faire face aux difficultés prévisibles. Fin 2020, je me suis adressé à d'autres banques, mais j'ai assez vite compris que ce serait compliqué. J'ai donc contacté Roger Trussardi, CRP, pour qu'il m'aide à obtenir la somme manquante.

SC : votre besoin rapide de prêt était-il directement lié à la crise du Covid ?

Christophe : oui, tout à fait, car nous étions confrontés à une baisse d'activité dont je savais qu'elle allait durer. Nous avons des engagements financiers à tenir indépendamment de la crise et puis durant toute la période de pandémie, il me fallait continuer de payer mes charges et les 60 salariés de mon entreprise.

SC : pourquoi avoir contacté le CRP ?

Christophe : je savais que je ne pouvais pas me lancer seul à la recherche de l'emprunt qui me manquait, les banques

étant frileuses. Il me manquait 300 000 euros à trouver et j'avais bon espoir que Roger Trussardi pourrait m'aider. Il a parfaitement compris la situation, m'a appuyé au maximum et c'est grâce à lui que la Banque Publique d'Investissement (BPI) m'a accordé ce prêt. Il s'est mis en relation directe avec les services de Bercy pour les convaincre de m'aider et l'Etat m'a en effet appuyé. Je pense que sans lui, l'histoire ne se serait pas finie de la même façon. Grâce au réseau du CRP et sa capacité à convaincre, son appui m'a été très précieux. Seul, je n'y serais pas parvenu.

SC : comment vous êtes-vous senti lorsque vous avez contacté le CRP ? était-ce, selon vous, le dernier recours ?

Christophe : oui, je crois que j'avais bien senti que ma situation devenait critique. Faire appel au CRP, pour moi, était tout à fait légitime. Le fait d'avoir 60 familles à faire vivre vous oblige à tout tenter. Nous avons donc monté le dossier pour la BPI ensemble et 3 mois plus tard, le prêt m'était accordé. Je pense que si un dossier est recevable, il ne faut pas hésiter. La mission d'un CRP est celle de nous aider, à charge pour chaque chef d'entreprise, de voir si il le sollicite ou non.

SC : comment se porte votre entreprise aujourd'hui ?

Christophe : après la Covid est arrivée la guerre en Ukraine qui, pour nous, a ajouté de nouveaux problèmes auxquels il fallait faire face. Nous achetions par exemple une partie de notre matière première en Russie, partenaire économique auquel nous avons bien sûr renoncé, à la demande de l'Europe. Mais le prix de certaines matières premières et ceux de l'énergie ont parallèlement flambé, pour certains, ont été multipliés par 4. Les choses n'ont pas été facile. Très régulièrement, il fallait informer nos clients de l'augmentation des prix et ça ne rend pas le commerce

facile. Mais l'année 2023 est une bonne année, nous commençons à sortir la tête de l'eau mais notre endettement reste fort...car les emprunts sont les bienvenus quand ils sont accordés, mais ensuite, il faut les rembourser... .

Service communication : dans quel contexte avez-vous fait appel au CRP ?

Pierrick: j'ai été confronté à deux situations

déliçates l'an passé. D'une part, j'ai rencontré des soucis, comme beaucoup d'autres entreprises, par rapport aux hausses très fortes de la tarification de l'énergie. Il m'était impossible de rentrer en négociation avec notre fournisseur pour obtenir un étalement de paiement et comprendre le montant des sommes qui nous étaient demandées, alors qu'il nous fallait payer près de 800 000 euros de plus que l'année précédente. J'ai donc pris contact avec le CRP pour voir s'il était en mesure d'essayer de négocier auprès de notre fournisseur et il m'a précisé qu'il y était habilité.



Nous rencontrions parallèlement une seconde difficulté. Lorsque j'ai repris l'entreprise en 2021, un abandon de dettes avait été décidé par la BPI mais cette décision n'avait pas été transmise à la banque de France.

Il y avait un retard administratif qui nous pénalisait beaucoup. Monsieur Trussardi a donc traité les deux problématiques : entrer en contact avec notre fournisseur d'énergie pour négocier l'étalement des paiements des factures et faire en sorte que notre taux d'endettement 0 soit bien transmis aux banques de France.



SC : qu'est-ce que la fait d'avoir contacté le CRP vous a permis d'obtenir ?

Pierrick : le CRP a un réseau très important, il a donc pu ouvrir beaucoup de portes. A notre niveau, ce serait impossible. Nous nous sommes rencontrés, nous lui avons exposé la situation, ce que nous souhaitons et il a engagé des démarches auprès de notre fournisseur, de la BPI, des services de Bercy pour nous sortir de ces situations plus que délicates. Il a su nous poser les bonnes questions pour parfaitement comprendre les tenants et aboutissants de chaque problème rencontré. Nous avons engagé le travail en mars dernier et les choses viennent d'aboutir favorablement pour nous. Il a donc fallu de la persévérance de sa part pour nous épauler durant plusieurs mois.

SC : comment avez-vous vécu des mois de combats menés pour pouvoir régler vos difficultés ?

Pierrick : j'ai traversé des moments compliqués notamment lorsque mon entreprise était menacée de coupure d'électricité. Cet avis de coupure a été très dur car nous sommes une unité de méthanisation territoriale et mon entreprise traite 100 tonnes de déchets par jour pour les transformer en énergie ! Nous avons également des animaux, canards, bovins dont la vie était directement menacée. La situation était donc gravissime pour nous. Heureusement que nous avons réussi à renégocier l'échéancier avec le fournisseur d'énergie.

SC : comment voyez-vous l'avenir ?

Pierrick : clairement, j'envisage de devenir le plus indépendant possible en consommation d'énergie. J'ai donc monté un dossier de

demande d'équipement en panneaux photovoltaïques pour couvrir l'intégralité ou presque de nos consommations à venir. Mais pour pouvoir recourir à des prêts d'établissements bancaires, il faut être bien noté et c'est là que les informations que la BPI fournit aux banques est essentielle, s'agissant notamment d'un effacement de dettes.

SC : la situation est-elle réglée aujourd'hui ?

Pierrick : nous avons eu plusieurs réunions à ce sujet, et aujourd'hui, la BPI a bien transmis aux banques l'information concernant notre endettement blanc. Cela va considérablement apaiser la situation. Mais c'est épuisant, complexe et nous n'avons ni Roger Trussardi, ni moi-même compté les heures ! A ce jour, nous pouvons nous pencher plus sereinement sur l'avenir et je me consacre, au-delà des activités de mon entreprise, à faire avancer le dossier de construction des panneaux photovoltaïques qui est primordial pour moi.