

Restructuring en 2017 : moins de dossiers mais plus de complexité



Pour les professionnels du restructuring, l'année 2017 a été marquée par une diminution significative du nombre de dossiers, mais par une complexité accrue des opérations réalisées.

Conjoncture économique au beau fixe

« Nous constatons, au regard des échanges que nous avons avec les différents acteurs du secteur, que l'économie va mieux », commence Hector Arroyo, président de l'AJR (Association des jeunes professionnels du restructuring). En effet, cette petite embellie s'explique notamment par une conjoncture économique favorable : en 2017, la croissance française atteignait 2,2 % ; des résultats satisfaisants supposés se répercuter naturellement sur 2018. « Il y a aussi beaucoup de liquidité sur les marchés, notamment parce que l'activité du M&A en ce moment est soutenue, les fonds sont en recherche de deals et d'opportunités d'investissements », poursuit le président de l'AJR, « et c'est notamment ce qui explique qu'énormément de situations sont traitées en amont, avant même que des procédures de préventions soient initiées ».



Un constat partagé par **Arthur Bertin, directeur adjoint en charge de l'activité fiduciaire chez Equitis** qui souligne notamment : « Si de nombreux dossiers sont traités en amont, nous remarquons également que beaucoup font appel à la fiducie qui est un mécanisme très utile dans le financement de restructurations. Même si la fiducie n'est pas l'unique outil ! » précise-t-il.

Des dossiers plus complexes

Paradoxalement, c'est aussi cette solution d'une recherche en amont qui explique la complexité croissante des dossiers, comme le confirme Hector Arroyo. Qu'il s'agisse de refinancement, cession, carve-out... « Les dossiers sont plus complexes parce que les relations avec les banquiers, les salariés, les pouvoirs publics notamment, sont davantage tendues », comme l'explique Thierry Montéran associé et cofondateur de UGGC. Des critères qui, in fine, peuvent aussi avoir des conséquences sur la manière de fonctionner des cabinets, ainsi que le souligne, en conclusion, Franck Moulins, directeur chez Enderby, qui insiste sur la nécessaire anticipation dans le traitement des dossiers.