

Espagne

Décès d'Enrique Martinavarro Dealbert

Ainé de cinq frères et patriarche d'une saga familiale, Enrique Martinavarro est le créateur d'E. Martinavarro SA, sans doute l'une des plus belles entreprises d'expédition-exportation d'agrumes d'Espagne. Le groupe Martinavarro est issu de la fusion en 1946 de Martinavarro, Dealbert et Ballester. Cette fusion a conféré une dynamique qu'aucune de ces maisons n'aurait pu connaître individuellement. La société Martinavarro s'est d'abord développée sur les marchés de gros de France et de Grande-Bretagne, puis elle a su nouer des liens étroits avec une grande distribution en plein essor : Marks & Spencer, Tesco, Sainsbury au Royaume-Uni, Albert Heijn aux Pays-Bas. Martinavarro a commencé à emballer les oranges en filet dès 1956, ce qui était alors une petite révolution. À partir de la station initiale d'Almassora, le groupe s'est installé à Xeraco puis Sollana, il a ensuite élargi son activité aux légumes avec Verdimed, Verdifresh. Quant à l'activité agrumes, elle s'est étendue des zones de Valence à Huelva et Cordoba (Agrimarba). Enrique Martinavarro était reconnu dans la profession pour sa sincérité, son prestige, son dynamisme d'entrepreneur, ses prises de position et de responsabilité, tant à l'Asociex qu'au comité de gestion des exportateurs d'agrumes.

PROCÉDURE DE SAUVEGARDE **Anticiper pour mieux gérer les graves difficultés**

L'intérêt de la procédure de sauvegarde d'entreprise est renouvelé depuis sa réforme par les ordonnances de décembre 2008, janvier et février 2009. L'évolution actuelle de la filière F&L au stade des stations fruitières est préoccupante.



Des entreprises annoncent leur cessation d'activité, d'autres tentent en catastrophe de revenir sur des contrats d'achat bord verger de récoltes 2008 du fait d'une fin de campagne pommes calamiteuse. Il serait grandement préférable que ces démarches s'insèrent dans une procédure destinée à garantir les intérêts des uns et des autres dans le souci de la continuité de l'activité. Depuis la réforme du 18 décembre 2008, la procédure de sauvegarde est ouverte exclusivement à la demande de l'entreprise qui, sans être en cessation des paiements, justifie de difficultés qu'elle n'est pas en mesure de surmonter. N'est pas en cessation des paiements l'entreprise capable de faire face à son passif strictement exigible avec son actif disponible et ses réserves de crédit. Le passif strictement exigible est celui qui ne fait pas l'objet de moratoire. Cette nouvelle définition de la cessation de paiements suscite le dynamisme du dirigeant déterminé à surmonter ses difficultés : il doit tout mettre en œuvre pour obtenir des délais de paiement de ses créanciers autres que super-privilegiés. Si la taille de l'entreprise l'impose (CA supérieur à 3 millions d'euros, effectif supérieur à 20 salariés), un administrateur est désigné. En général, sa mission consiste à surveiller l'activité. Le dirigeant peut désigner une personne, ce qui lui permet de demeurer l'acteur essentiel de la sauvegar-

de de son entreprise. L'ouverture de la sauvegarde interdit, sauf exceptions, le paiement des dettes antérieures au jugement, arrête les intérêts des dettes inférieures à douze mois : les dettes sont donc gelées durant la période d'observation.

La procédure de sauvegarde renforce aussi la protection du patrimoine de l'entreprise par l'opposition du gage sans dépossession, l'encadrement strict de la revendication des biens, la facilitation de la levée d'option d'achat des crédits-bails. Elle permet également de protéger les personnes physiques coobligées ou ayant consenti des garanties réelles : elles ne peuvent être poursuivies par les créanciers, ni pendant la période d'observation, ni pendant l'exécution du plan de sauvegarde. Cette protection n'existe pas en redressement, ni en liquidation judiciaire. Le cadre de la sauvegarde permet d'obtenir des remises de dette des organismes sociaux et du Trésor public. Il est recommandé d'avoir l'initiative de l'élaboration du plan de sauvegarde, y compris en présence d'administrateur judiciaire. En effet, dans ce cas, le dirigeant est maintenu à la tête de ses affaires dans le cadre du plan, qui pourra cependant nécessiter des mesures de restructuration. La possibilité de redressement est préservée en demandant la conversion en redressement judiciaire s'il apparaît impossible d'obtenir l'adoption d'un plan de sauvegarde dans le délai légal de la période d'observation (six mois renouvelables une fois).

En cas de difficulté dans l'exécution du plan, la liquidation judiciaire automatique peut être évitée : la survenance de la cessation des paiements au cours du plan de sauvegarde peut être surmontée par l'ouverture d'un redressement judiciaire et la présentation d'un plan de redressement.

La procédure de sauvegarde est aujourd'hui remarquablement adaptée au traitement des difficultés des entreprises avant le constat de la cessation des paiements. Elle met en relief la libre responsabilité du dirigeant, déterminé à surmonter des difficultés suffisamment graves pour ne pouvoir trouver leur solution dans la seule négociation amiable. Les entrepreneurs de la filière F&L doivent savoir y recourir. **C. DOMENGET**



AUTRICHE Croissance de LGV en 2008

LGV- Frischgemüse, la plus grande organisation autrichienne de commercialisation de légumes, a réalisé, en 2008, un CA de 69,3 millions d'euros soit une progression de 7%. Un développement toutefois en perte de vitesse par rapport à l'année 2007 qui avait

enregistré une croissance de 17%. Ce résultat est lié en grande partie à la demande croissante en produits de qualité comme les tomates Ovalis ou mini-San Marzano dont les ventes ont atteint, comme l'année précédente, environ 50 000 t. Les légumes les plus demandés en 2008 ont été les tomates (18 000 t),

les concombres (32 millions de pièces), les poivrons (44,5 millions de pièces), les salades et les radis (4 millions de pièces chacun). Les prévisions pour cette année s'alignent sur les volumes de 2008. Néanmoins, LGV- Frischgemüse, qui compte 250 maraichers de Vienne, Basse Autriche et Burgenland,

prévoit un développement du segment des produits de qualité et des exportations, qui représentent aujourd'hui 7% du chiffre d'affaires. Les principaux pays visés sont l'Allemagne, la République tchèque, la Hongrie, la Slovaquie et l'Italie.

Source : ICE Vienne