Richard ARMENANTE

Auditeur diplômé INHESJ (Institut des Hautes Etudes de la Sécurité Intérieure et de la justice , ministère de l'intérieur)
Ingénieur
Ancien Adjt Au Maire de Marseille(délégué à l'économie)
Dirigeant de Stés
Mandataire de Justice nommé par la cour d'appel
Doyen du conseil des sages journal TOP ALERTE
Régine ARMENANTE
Infirmière Diplômée d'Etat

« La vérité ne peut se laisser enfermer ! »

Blog : http://injustice.blog.free.fr

SPMP Riviera Groupe

Le 28 mai 2005

LA REALITE FACE AUX RUMEURS

« Tant que l'on observe une huître de l'extérieur, l'on ne peut affirmer que c'est un caillou. »

LE CEPME (BDPME)

Complot et crime organisé

Pourquoi SPMP Riviera a assigné le CEPME en justice en 1996

3 questions

Essentielles à propos de l'affaire SPMP Riviera contre CEPME nouvellement BDPME

1) Un établissement financier, le CEPME peut-il rompre unilatéralement ses engagements contractuels à l'égard d'un de ses clients, SPMP Riviera, sans qu'aucun élément économique objectif ne justifie ce reniement ?
2) Un « Banquier-pilote » peut-il impunément se retirer d'une opération financière qu'il a lui-même organisée au moment ou son client aborde une phase essentielle de son développement ?
Peut-il encourager ce client à investir et abandonner, six mois après, son rôle de pilotage sans aucune responsabilité dans la crise de confiance qu'il provoque ?
3) Pendant dix ans le CEPME a été le banquier loyal et exemplaire pour SPMP Riviera. SPMP Riviera est une entreprise qui gagne de l'argent, qui exporte, qui emploie 170 personnes : pour quelles obscures raisons le CEPME a-t-il brusquement changé de politique et d'attitude à l'égard de ce client ?

SOMMAIRE

Page 3. Communiqué de presse du 25 janvier 1996.

Page 5. Déclaration de Richard ARMENANTE Président du Groupe SPMP Riviera

Page 6. Brève chronologie des faits

Page 8. Présentation du Groupe SPMP Riviera

Page 9. Les Chiffres Clés

Annexes et documents
-requête déposée auprès du tribunal de commerce de Marseille
-Attestations de Mr DASTREVIGNE ancien directeur du CEPME de Marseille
-Diagnostic de la Banque de France et cotation du Président
-Extrait du rapport de Gestion du CEPME à son Assemblée Générale du 26 mai 1994.

Communiqué de Presse du 25 janvier 1996

SPMP Riviera assigne en justice le CEPME pour non-respect de ses engagements contractuels

« Un Plan de financement de 2 millions d'euros orchestré par le CEPME »

Le Groupe SPMP Riviera (170 salariés, 15 millions d'euros de CA) spécialisé dans la plasturgie industrielle (contenants et accessoires de jardins, équipement sanitaire) a assigné en procédure d'urgence au tribunal de commerce de Marseille le Crédit d'Equipement des PME (CEPME) pour non-respect des engagements financiers de cet établissement. SPMP Riviera demande que le CEPME, qui avait piloté un plan de financement pour un montant de 2 millions d'euros avec plusieurs partenaires, honore le concours de 375.000Euros auquel il s'était engagé. SPMP Riviera fait également état de préjudices graves dus à la volte face du CEPME qui a provoqué une crise de confiance de l'environnement et des partenaires de l'entreprise.

Le 30 novembre 1993, le CEPME officialisait au cours d'une réunion en présence de représentants de la Banque de France et de différentes administrations de l'Etat, le bouclage de ce plan de financement qui entraînait également l'engagement de subventions publiques. Le Directeur du CEPME de Marseille de l'époque atteste dans une déclaration écrite qu'il avait accepté ce plan de financement, que son établissement s'engageait à y participer à hauteur de 375.000euros, qu'il avait toute délégation pour l'avaliser et que le rôle du CEPME était « moteur » dans cette opération. Le CEPME confirme cela par écrits en nous adressant le protocole d'accord et une demande de lui fournir des documents complémentaires.
En fonction de cet accord du CEPME, l'Etat débloque en décembre 1993 la subvention FRI (fond Régional d'industrialisation) et l' l'ANVAR affecte les financements prévus pour l'innovation dans le cadre de ce plan. SPMP Riviera procède alors aux investissements indispensables a son développement : normes ISO pour satisfaire aux exigences de ses principaux clients dans le sanitaire, nouvelles gammes de produits en jardinerie pour entrer dans les Grandes Surfaces qui représentent 60% de la distribution. Sans ces investissements, SPMP Riviera aurait perdu d'importantes parts de marché.

« Des Investissements indispensables pour la compétitivité et la pérennité de l'entreprise »

Six mois après cette réunion du 30 novembre 1993 la nouvelle direction du CEPME annonce à la stupéfaction de tous qu'elle n'honorera pas cet engagement et reniera sa signature!
L'ensemble du montage financier que le CEPME avait organisé et piloté pendant plusieurs mois est brutalement remis en cause sans que des éléments nouveaux ne justifient cette décision. Au contraire, les résultats de SPMP Riviera sont positifs depuis dix ans, son chiffre d'affaires est en augmentation et ses parts à l'exportation progressent. Dans son Rapport de diagnostic, la Banque de France estime que les ratios concernant SPMP Riviera se situent au dessus de la moyenne.
« Le seul fait tangible, après le recul, est une campagne d'affichage 4/3 su Marseille dans le cadre de la position d'élu (Adjoint au Maire de Marseille et délégué à l'économie) réalisé au mois de mars et avril 1994. Est-ce un règlement de compte politique ? »

Autre élément important, dans le rapport de gestion du Directoire du CEPME, document officiel présenté à l'Assemblée générale de cet établissement le 26 mai 1994, la répartition des financements par secteurs d'activités fait état pour 1993 d'une progression dans la branche des matières plastiques et d'une régression dans les autres secteurs industriels. Le CEPME a donc largement financé des concurrents de SPMP Riviera. Faut-il y voir une relation de cause à effet ?

« Y-a-t-il des arrangements et des connivences à la petite semaine ? »

« Une volte-face qui rend difficile des négociations avec de nouveaux partenaires »

Au delà du préjudice financier, la volte-face du CEPME a provoqué une crise de confiance de l'environnement économique du Groupe SPMP Riviera. Quand un banquier principal déstabilise à ce point une entreprise, celle-ci doit faire face à des difficultés importantes. Dans la même période SPMP Riviera avait en effet restructuré le Groupe en filiales et préparait son introduction au second marché de la Bourse. Les dirigeants de l'entreprises estiment le montant de ces dommages à dix millions d'euros et ont demandé qu'un expert soit désigné par le tribunal afin d'évaluer ce préjudice.

La volte-face et l'attitude de blocage du CEPME depuis deux ans ne laissent plus beaucoup de solutions aux dirigeants de SPMP Riviera. Cet établissement financier de caractère public, censé aider le PME dans leurs besoins de financement, va contraindre le Groupe à vendre une partie de ses activités. Les besoins de financement des PME et la rigidité du système français ont été soulignés à l'automne dernier(1995) par le Premier Ministre Alain JUPPE qui a présenté un plan pour remédier à cette situation. Il a annoncé à cette occasion la création « d'une véritable banque du développement des PME comme il en existe dans les grands pays industriel ». Apparemment, le CEPME est loin d'avoir anticipé cette décision. Pire, il fait d'une PME française qui innove, qui exporte et qui gagne un exemple édifiant de l'inadaptation du système économique français pour développer l'industrie et les emplois. Faut-il sacrifier une marque française, des emplois et des compétences industrielles sur l'autel de la désinvolture, du mépris voire de l'arrogance du CEPME ? C'est la question qui est posé à travers cette affaire.

Déclaration de Richard ARMENANTE
Président du Groupe SPMP Riviera

Marseille le 30 janvier 1996

Mesdames, Messieurs,

« Parce que toutes les ressources de la négociation et de la patience ont été épuisées, je me décide aujourd'hui à rendre publics les faits et les graves préjudices qu'un établissement financier, en l'occurrence le CEPME, fait subir à notre Groupe.

SPMP Riviera est victime, depuis maintenant plus de deux ans, de décisions contradictoires, de reniements d'engagements et d'attitudes désinvoltes de la part du CEPME pour des raisons d'autant plus injustifiables que cette banque avait été, pendant douze ans, un partenaire loyal qui n'avait eu qu'à se féliciter de sa collaboration avec nous.

SPMP Riviera est une PME qui est profitable, qui exporte et qui innove. Comme toute entreprise nous avons besoin de financer notre développement. Et c'est tout naturellement que nous avons fait confiance, comme par le passé, au CEPME afin de piloter un plan de financement de nos investissements pour les années 90. Si cet établissement avait alors refusé de nous suivre dans cette opération nous aurions sans trop de peine trouvé de nouveaux partenaires. Mais le fait d'avoir dans un premier temps piloté ce plan de financement puis, sans aucune raison, renier ses engagements a provoqué un trouble et jeté le discrédit sur notre entreprise. L'attitude du CEPME a rendu extrêmement difficile toute solution de rechange.

Peu-on dire « non » après avoir dit « oui » sans mesurer toutes les conséquences du retrait brutal d'un plan de financement d'une PME en phase de développement ?
Notre entreprise constitue un cas exemplaire de la façon dont on peut provoquer l'asphyxie d'une PME française qui a réussi à conquérir une place de leader.

Au mépris des bons ratios financiers et économiques dont la banque de France, elle même, nous créditait (cf annexe), le CEPME a rompu son engagement.
Comment expliquer que cet établissement censé contribuer à la compétitivité des PME et à leurs besoins de financement face à la concurrence internationale, adopte une telle stratégie ?
On ne peut s'empêcher de penser à des mots comme « incompétence », irresponsabilité ou par malveillance ». Je vous laisse juge au vu des éléments et des pièces qui figurent dans ce dossier.

Quels sont les faits ?

Le 30 novembre 1993, lors d'une réunion qui regroupait le Trésor Public, la Banque de France et différents organismes, le CEPME donnait son accord pour boucler une opération engageant tous les partenaires dans le cadre d'un plan de financement de notre Groupe (cf en annexe l'attestation du Directeur du CEPME de l'époque et son accord). Cet accord, écrit, était déterminant pour notre développement. Il permettait de faire face à un dommage subi par un de nos sous-traitants et de financer les investissements indispensables pour développer nos parts de marchés. A la stupéfaction générale et sans qu'aucune explication sérieuse ne soit apportée, cet engagement n'a jamais été respecté par le CEPME. Au delà du préjudice financier, je vous laisse imaginer le préjudice de confiance auquel nous avons dû faire face.
Tous ces éléments et les graves préjudices dont nous sommes les victimes, nous ont conduit à assigner le CEPME en justice. C'est une décision que nous prenons en dernier recours. Mais il faut maintenant que chacun prenne ses responsabilités et que la lumière soit faite dans cette affaire.

Brève Chronologie des faits

1980. Depuis le début des années 1980 le CEPME est banquier de SPMP Riviera. En 1991, un concours bancaire de un million d'euros sous la forme d'un crédit moyen terme est accordé par cet établissement Financier. SPMP Riviera a toujours scrupuleusement respecté ses échéances.

1992. En septembre une grève de +de trois semaines de l'Administration Pénitentiaire de Marseille, sous-traitante de SPMP Riviera bloque les livraisons à la clientèle. Le préjudice sera estimé à un million trois cents milles euros par le Tribunal Administratif.

1993. Le 30 novembre en attendant réparation du préjudice et pour financer des investissements indispensables (Norme ISO9002 exigée par les principaux clients, nouveaux produits par la Grande Distribution), un plan de financement de deux millions d'euros est adopté par différents partenaires sous l'égide du CEPME, Banquier pilote, qui y contribue à hauteur de 375.000euros.

1994 Début d'année, dans le cadre d'un plan de compression de son personnel, le CEPME diminue ses effectifs. Le directeur de Marseille Provence quitte cet établissement.
En juin Les partenaires de la réunion du 30 novembre 1993 apprennent que le CEPME revient sur ses engagements alors qu'une partie du plan est en cours et que, notamment, des financements FRI et ANVAR sont attribués et des financements CORRI sont budgétés.
Décembre le Conseil d'Administration de SPMP Riviera concrétise la restructuration du Groupe avec holding et filiales et donne mandat à son Président Richard ARMENANTE pour constituer un tour de table financier afin de trouver des partenaires. Les actionnaires prennent l'initiative d'apporter 300.000euros en renforcement des fonds propres de l'Entreprise après avoir signé un accord avec les banques pour qu'elles cessent de réduire les concours à court terme. Les Banquiers ne respecterons pas cet accord plus tard.
En 1994, dans une conjoncture difficile, SPMP Riviera a amélioré sa rentabilité et augmenté son chiffre d'affaire de 10%.

1995 En Mai 1995, pour augmenter à nouveau les fonds propre du Groupe, après le blocage des Banques, un plan en deux phases est décidé. Augmentation du capital avec des partenaires et ensuite introduction au second Marché de la Bourse. Les dirigeants cherchent une issue positive face à la désaffection du CEPME et le syndrome « autoïmune » des banques.
SPMP Riviera annonce son intention d'entrer en Bourse. Dans la même période les banques suppriment les facilités de caisse.
Dans le dernier trimestre, plusieurs partenaires donnent leur accord sur un nouveau plan de financement. Il prévoit que le CEPME rééchelonne les échéances de remboursement d'un crédit à long terme. L'attitude du CEPME bloque le processus et place le Groupe SPMP Riviera en situation d'asphyxie financière.

1996 25 janvier, le Groupe SPMP Riviera assigne le CEPME devant le tribunal de Commerce de Marseille. Le Président du Tribunal Jean AUBERT dépayse la procédure à Aix-en-Provence, pour des raisons mystérieuses. Il est vrai qu'un actionnaire du CEPME était actionnaire de la Société que dirigeait Mr Jean AUBERT ?
N'étant pas parvenu à renforcer les fond propre, malgré qu'un industriel, Le Groupe NORTENE ait apporté un chèque de Banque de quatre Millions d'euros pour acquérir la majorité de la filiale RIVIERA, lors d'une réunion juin organisée en juin 1996 par le Trésorier payeur Général ; Le CEPME et en particulier le Crédit NATIONAL demandait une garantie pari-passu sur une créance de 50.000euros (cinquante milles euros). Cette position démontrait que les Banques voulait la mort subite du Groupe SPMP Riviera.
En juillet, Le Groupe SPMP Riviera dépose son bilan le 23 juillet.

Présentation du Groupe SPMP Riviera

Plusieurs marques déposés dans le monde et + de 100 brevets mondiaux.
« Service Design, Marketing, Recherche, Etude »
20% du CA à l'exportation

Le Groupe SPMP Riviera regroupe trois principales activités :

RIVIERA SA

Pôle « contenants et accessoires de jardin »
Leader français circuit traditionnel du bac à réserve d'eau pour les plantes 40% du CA du Groupe. Distribution en jardinerie, Grandes Surfaces Bricolages et Grandes Surfaces Alimentaires. Riviera est le créateur et l'inventeur du bac à réserve d'eau et dispose d'un Brevet mondial pour son système exclusif. La Marque internationale est déposé dans tous les grands pays industriel du monde. Une étude de l'IFOP en 1995 classe Riviera comme la marque la plus connue des français sur le marché des bacs à fleurs. Le marché des contenants et accessoires de jardin sont estimés à deux cent millions d'euros.

MPMP Sanitaire SA

Pôle « équipement sanitaire et mécanisme de chasse d'eau.
N°1 en France (40% de part de Marché tout confondu), n3 en Europe, 55% du CA du Groupe. Distribution auprès des céramistes, Grossistes et Grandes Surfaces de Bricolages.
MPMP est à l'origine d'innovations importantes dans le domaine de l'équipement du WC ; 1er robinet flotteur silencieux, 1er mécanisme à bouton poussoir, 1er robinet flotteur à double alimentation. 1er mécanisme à deux débit 3Litres et 7Litres.
Créateur et initiateur de la Norme Européenne et Française d'économie d'eau dans les WC.
MPMP a lancé en 1994 une soupape d'eau qui permet d'économiser jusqu'à 30% de la consommation d'eau. De 1980 à 1995 la réduction de la consommation d'eau est passée de 20 litres à 3 litres par utilisation.
MPMP Sanitaire dispose de Brevets mondiaux pour son système exclusif. La Marque internationale MPMP Sanitaire est déposé dans tous les grands pays industriel du monde.

DAPI SA

Pôle « Plasturgie industrielle »
Sous-traitance pour l'industrie notamment pour l'équipement automobile (5% du CA du Groupe) .
Unité de production des activités Riviera et MPMP

Les Chiffres Clés

Le maintien global du chiffre d'Affaires ces cinq dernières années (1991 à 1995) doit être analysé à la lumière d'un renforcement des positions commerciales et d'une augmentation des parts de marché en volume. Par exemple l'activité Riviera a fabriqué et vendu 848.000 bacs en 1994 et 1.944.610 unités en 1995 (plus du double) . Riviera a vendu plus de bacs grâce aux référencements dans la Grande Distribution à des coûts plus compétitifs, ce qui explique le maintien en valeur du Chiffre d'Affaires malgré une augmentation des volumes fabriqués et vendus.

« Un cash d'exploitation (résultats+amortissements) en nette augmentation »

Pendant les années 1991 à 1995, le cash-flow d'exploitation est en très nette augmentation (plus de 100%) . Des efforts importants ont été réalisés pour améliorer la productivité de l'entreprise (entre 1991 et 1995, le CA est équivalent pour un effectif diminué de 60 personnes) .

« Moins de 2 millions d'euros de crédits auxquels s'ajoutent moins 1,25 millions d'euros de concours à court terme : un déficit de trésorerie de 3,25 millions d'euros »

Durant la même période de 1991 à 1995, SPMP Riviera a réalisé plus de 8 millions d'euros d'investissements pendant que les concours bancaires diminuaient de plus de 1,25millions d'euros. Si l'on ajoute les 2 millions d'euros du plan de financement prévu mais non réalisé sous l'égide du CEPME, c'est 3,25 millions d'euros qui manquent à la trésorerie de SPMP Riviera alors que sa situation commerciale est sa rentabilité s'améliorent.

L'analyse financière de la Banque de France du 19 mai 1995 souligne que les principaux ratios de SPMP Riviera sont supérieurs à la moyenne de son secteur d'activité et précise que ses capacités de remboursement sont satisfaisantes.

RAPPEL en Chiffre :

Moyenne annuelle Chiffre d'Affaires période 1991 à 1995 : 15 millions d'euros

Cumul investissements période 1991 à 1995 : 8 millions d'euros

Evolution Concours bancaires (court et moyen terme) période :
1991 - 7 millions d'euros
À 1995 - 5 millions d'euros
Soit une diminution considérable ?

Evolution du cash-flow Exploitation (Résultats + Amortissements) période:
1991 - 600.000Euros
1995 - 1.200.000Euros
Soit + 106%

Répartition du Cumul des Investissements

(Période 1991 à 1995)

Sur un total cumulé de plus de 8 millions d'euros, SPMP Riviera a principalement investi durant cette période dans :

44% : Nouveaux produits, Recherche et développement dépôts de Brevets et Marques :

La recherche et le développement de nouveaux produits représentent 44% des investissements de la période et sont, soupape de WC à économie d'eau MPMP, nouvelles gammes Riviera, études, test et mises au point, dépôts brevets et marques.
Ces investissements ont permis sur l'activité MPMP Sanitaire une progression de plus de 20% du Chiffre d'Affaire et sur Riviera d'être référencée dans la Grande Distribution (60% du marché des contenants et accessoires de jardin)

33% : Robotisation et Acquisition de Machines :

La Robotisation et l'équipement de machine représentent 33% des investissements de la période. Ces investissements ont permis une progression spectaculaire de la productivité et de la rentabilité de SPMP Riviera. Ils ont également permis de fabriquer à des coûts très compétitifs les gammes Riviera prévus pour le développement dans le circuit commercial de la Grande Distribution.

12% : NORME ISO9000 et Normes Européenne et Française :

Les NORMES 12% des investissements de la période. Ces investissements ont nécessité l'acquisition de logiciels, système de facturation EDI,…etc. La NORME ISO est demandé par nos principaux clients notamment dans le sanitaire. Ne pas y répondre, c'était se condamner d'importantes parts de marché.
Par contre nous avons été les initiateurs (leader) et les créateurs le da NORME Européenne et NF pour le développement de l'économie d'eau dans les mécanismes de WC. Les brevets mondiaux de MPMP Sanitaire nous ont donné une position de leader et surtout un avantage concurrentiel, aussi j'ai pris l'initiative de la création de ces NORMES Européenne et Française. Cette démarche a pu être faite grâce au dynamisme du Groupe et surtout des Bureaux de Recherche et Etude du Groupe SPMP Riviera.

11% : Développement Commercial à l'Exportation :

Le développement commercial à l'export représente 11% des investissements de la période et sont, la présences dans les plus grandes foires d'expositions internationales (Chicago, Tokyo, Sydney, Changay, Singapour, Cologne….etc) et la Recherche de partenariat et partenaire.