

Fiche n° 18 – Sur le lien de causalité, le préjudice

Je reprends en détail les observations du juge

« Au cas d'espèce, la société demanderesse soutient que le défaut des MMA l'a empêchée de reconstruire son outil de production, l'amenant ainsi entre 2000 et 2011 à perdre la chance de réaliser 6 742 000 € de résultat et 20 290 000 € de marge, et à supporter 4 253 462 € de pertes supplémentaires liées au sinistre, 3 185 000 € au titre de charges d'exploitation supplémentaires, et 12 786 000 € au titre de surcoûts liés au redémarrage de son activité ».

« Par voie de conséquence, le préjudice virtuel dont il est excipé à hauteur de 27 032 000 € doit être considéré comme éventuel et non réparable ».

Réponse JCA

Le juge fait une erreur prétendant un préjudice virtuel.

Rappel : Avant l'incendie du 21 février 2000, SAPAR avait accumulée pendant 100 ans tous les moyens nécessaires à son activité quotidienne (techniques et humains).

SI les assureurs avaient loyalement accepté, après quelques semaines, de garantir le sinistre incendie pour indemniser SAPAR en temps utile, toutes les dépenses d'exploitation engagées postérieurement au sinistre n'auraient pas eu lieu (coût de licenciements, coûts de défenses etc...) et toutes les autres dépenses auraient pu être financées dans le cadre normal d'un cycle d'exploitation sans évoquer l'engagement du CEPME d'abandonner une créance de 2 938 K€ qui n'avait pas de raison d'être remise en cause sans la défection des assureurs.

(pièce n°487 note de l'expert comptable sur le réemploi des provisions allouées par le TGI de Meaux et des indemnités versées par TECHNIP).

La réalité économique de l'entreprise démontre la viabilité de la société SAPAR avant l'incendie du 21/02/2000.

(pièce 488 réalité économique

De mars à juin 2000, l'absence de réponse des assureurs, la perte de tous les éléments (humain, matériel, immatériel) constituant l'entreprise est incontestable.

Suite à la gestion défaillante d'AXA et MMA un calcul des préjudices est rédigé.

(Pièce 308 (page 148 et suivantes) - tableau de calculs des préjudices dus à l'arrêt prolongé de l'activité (2000-20011) puis à la reprise en sous activité (hypothèse de reprise en 2012 à 2017).

Dans cette pièce, 27 onglets d'explications détaillées des coûts du retour en activité:

En KF éléments comptables de l'exercice 1999 mois par mois.

En K€ éléments comptables de l'exercice 1999 mois par mois.

Détail 1999 K€ (autres consommables, TFSE, impôts et taxes, Frais financiers) augmentation en % TFSE à partir de 2001.

Tonnages, Chiffre d'affaires, Prix de vente moyen en 1999 mois par mois.

Répartition en KF-K€ mois par mois des salaires chargés des services production, R&D, maintenance, commercial, administratif, direction.

Tonnage, Prix de vente/tonne K€ mois par mois en 2000 et 2001.

EP GÉO 2000 KF-K€ (Prévisionnel établi en novembre 1999) détail comptable du contrat de sous-traitance.

EP GÉO 2001 KF-K€ (Prévisionnel établi en novembre 1999) détail comptable du contrat de sous-traitance.

Paramètres des calculs, Données sources (évolution tonnage et prix de vente, tous les postes de dépenses).

Comptes de résultats prévisionnels 2000 à 2011 par année en K€, accumulation exponentielle des pertes.

Récapitulation du prévisionnel 2000 - 2011.

Emprunt, remplacer la saisie CEPME (capital emprunté 5 M€, taux 6%, 10 ans).

Redémarrage après 6 ans d'inactivité, paramètres d'activité, calcul des pertes de marges, cumul.

Récapitulatif partiel des préjudices : pertes de marges après redémarrage **20.290 K€**, pertes de résultats 2000 à 2011 **6.742 K€**, charges exposées par SAPAR du 22/02/00 au 31/12/2011 **3.185 K€**. Frais supplémentaires de redémarrage **12.786.017 €** (détail des rubriques, des hypothèses du retour en activité à 6-7-8-15 ans, commentaires, données sources). **Cumul des pertes 43.003 K€**.

Autres préjudices **4 253 462 €** :

Pertes dues à l'extension de l'incendie à toute l'usine 1 471 498 €

Perte du bénéfice de l'accord conclu avec le CEPME 2 701 788 €

Avoirs établis aux clients par SAPAR après contamination listéria 80 176 €

Pour Mémoire : Frais de destruction des produits contaminés, Frais d'analyse facturés à SAPAR par ses clients, Frais de décontamination supplémentaires effectués en interne par SAPAR en janvier 2000, Pertes de chiffre d'affaires du à l'impossibilité de faire visiter l'usine aux prospects.

TOTAL GÉNÉRAL des indemnités réclamées aux compagnies : 47 256 462 €

(pièce n° 308 Réclamation)

Pour + de détails

(Pièce n° 308 pages 117,118, 119 dommages et indemnités demandées au titre de l'incendie (en valeur 2000).

pièce n°308 pages 120,121 calcul des dommages en Francs sur matériels dans la seule salle GELMAX (au cas où l'incendie aurait été limité à cette seule salle, les panneaux M1 ayant remplacé les panneaux M4)

pièce n° 308 pages 122, 123, 124 Dommages et indemnités Tableau des garanties et indemnités Hypothèse incendie circonscrit à la salle GELMAX).

pièce n° 308 pages 127 à 173 Cumul des pertes 43 003 K€).

Le retour en activité retardé et consécutivement la perte totale (matériel, immatériel etc...) nécessite l'établissement d'un planning des travaux à engager.

(pièce 421 Planning détaillé de redémarrage des activités)

Dans cette pièce 15 onglets d'explications détaillées des différentes phases de travaux aboutissant au redémarrage des activités.

Planning de redémarrage (en 3 phases ; de préparation-de reconstitution des moyens de l'entreprise-de lancement de l'activité).

Partenariats industriels (intérêt du partenariat : financier, stratégique, pérennité etc.. dépendance, pouvoir de décision, perspective à terme, valo, etc...).

Projet industriel (inventaire des ressources respectives, points forts points faibles de chacun des partenaires et ensemble, synergies, mise en commun de moyens matériels et immatériels etc...).

Étude marché (analyse de l'offre actuelle et des circuits de distribution, enquête qualitative, recueil des attentes, mode conso, type produits, élaboration sélection, étude croisée, analyse des résultats, déclinaison produits).

Orientation stratégique (constat conclusion des études marché, concurrence, attentes consommateurs, marchés porteurs, types produits, définition des moyens pour aborder ces marchés, listage des avantages concurrentiels).

Planification (1^{ère} phase reconstitution des moyens économiques : bâtiment, matériels, mobiliers, stocks, personnels, recettes, savoir faire, etc... 2^{ème} phase : lancement de l'activité et montée progressive en puissance. 3^{ème} phase : suivi de la progression et ajustement des différentes procédures).

Lancement étude (bâtiment, choix d'un cabinet d'ingénierie, APS, dépôt permis construire, étude du projet de reconstruction (DEC, APD, STD, DCE, etc...) appel d'offres, choix prestataire travaux + signatures marchés, définition planning d'intervention des prestataires, matériels de fabrication = matériels et mobiliers bureau, cahier des charges, appels d'offres, choix des fournisseurs, date de livraison et installation).

Recrutement cadres (cabinet de recrutement, définition des poste à pourvoir, commercial, production, maintenance, achat, R&D, administratif, définition des profils, condition rémunération, recherche de candidats, entretiens individuels, élaboration contrat travail, sélection des candidats, formation produits).

Composantes marketing (produits, analyse statistiques, constats coupe LS, conserves).

Constitution cellule R&D (équipe externe puis interne, intégration locaux, réglages, mise au point, essais industriels).

Définition gamme (aboutissement études du marché, de la concurrence, de l'orientation stratégique, de la R&D etc....).

Lancement recettes (mise à jour devis CTSCCV, élaboration et rédaction recette, essais, mise au point recettes).

Construction (suivi chantier par cab ingénierie, réception chantier, reconstitution parc machine, livraison matériels + installations+ réglages, reconstitution du parc matériels et machines et mobiliers de bureau, livraison installations).

Outils de gestion (logiciels administratif, commercial, production (analytique, budget, tableau bord, facturation, prix de revient, statistiques, suivi clients, traçabilité, gestion stocks, planning fabrication, des commandes, rédaction des modes opératoires, des procédure, du cahier des charges, du système qualité, du plan HACCP, etc....)

Recrutements commerciaux (définition nombre de commerciaux et d'agents, couverture géographique, condit rémunération, recherche de candidats, entretiens individuels, élaboration contrat travail, sélection des candidats, formation).

Force de vente (mise en place équipe, définition des objectifs (ancienne clientèle, prospection, France Export).

Recrutement personnel usine (recrutement, définition de poste, définition des profils et conditions d'embauche, recherche des candidats, entretiens individuels, établissement contrat travail, sélection des candidats, formations sur site ou à l'extérieur ADRIA ou fournisseurs).

Recrutement employés (recrutement, définition de poste, définition des profils et conditions d'embauche, recherche des candidats, entretiens individuels, établissement contrat travail, sélection des candidats, formations).

Approvisionnement des essais (recherche fournisseurs matières premières, emballage, et étiquettes).

Essai recettes insitu (transposition des fabrication mises au point en laboratoire extérieur sur le matériel SAPAR, réglage machine, modification et adaptation des recettes).

Reconstitution des stocks (tous appros, recherches fournisseurs, définition gamme, échantillonnage, bon à tirer, formalisation conditions d'achat, audit qualité des fournisseurs, réception, contrôle stockage et saisie informatique).

Montée en production (saisie informatique, mis en place logistique et divers contrats).

Catalogue, web (plaquettes, affiches, annonces, salons professionnels France et 10 CEE).

Lancement commercial (inauguration, liste invités clients fournisseurs partenaires)

Récapitulatif des points à étudier

Synthèse

Éléments à ajouter (montage du dossier financement des matériels et immatériels, montage du dossier administratif, incidence prix pour achat de parts du marché, coût de référencement,