GUIDE PRATIQUE

LA PRÉVENTION DES DIFFICULTÉS DES ENTREPRISES

COMMENT LES ANTICIPER ? LES GÉRER ET REBONDIR

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

1er ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

SOMMAIRE

SUIVRE VOTRE ACTIVITÉ AVEC UN TABLEAU DE BORD DE GESTION

Construire votre tableau de bord page 5

Le plan de trésorerie page 7

Connaître votre seuil de rentabilité page 9

Savoir interpréter les soldes intermédiaires de gestion page 11

Améliorer la trésorerie de votre entreprise page 13

TRAITER LES DIFFICULTÉS

Dispositifs d'aides et d'accompagnement page 18

Les procédures de prise en charge des difficultés page 23

Les acteurs de la prévention et du rebond page 29

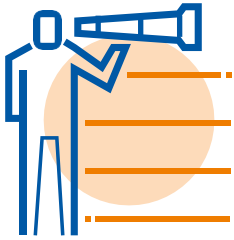
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

1er ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

ANTICIPER ET DÉTECTER LES DIFFICULTÉS

Au cours de leur cycle de vie, les entreprises se trouvent généralement soumises à des périodes de difficultés. Leur détection rapide, voire leur anticipation, permet de prendre les mesures de restructuration au plus tôt, avant que la pérennité de l'entreprise ne soit compromise.

Pour anticiper et gérer au mieux son entreprise, le dirigeant doit mettre en place des outils permettant la détection, le plus en amont possible, de clignotants d'alerte et ainsi réagir à temps.



« Le dirigeant doit mettre en place des outils permettant la détection de clignotants d'alerte et ainsi réagir à temps »

SUIVRE VOTRE ACTIVITÉ AVEC UN TABLEAU DE BORD DE GESTION

Le tableau de bord est un outil de gestion composé d'indicateurs, qui permet d'avoir un état et une tendance générale de l'activité de votre entreprise en temps réel.

Vous ne devez pas considérer sa mise en œuvre et son élaboration comme une charge supplémentaire. Il s'agit avant tout d'un outil d'aide à la décision et à la prévision.

1 CONSTRUIRE VOTRE TABLEAU DE BORD

Il n'existe pas de tableau de bord « type », il diffère selon vos priorités et vos objectifs.

Les étapes de mise en place du tableau de bord :

1. Identifiez les principaux objectifs.
2. Pour chacun de ces objectifs, définissez un indicateur (celui-ci sera généralement quantitatif).
3. Regroupez ensuite les indicateurs choisis dans un tableau et comparez le « réalisé» à l'objectif fixé pour la période en cours.
4. Suivez et mettez à jour le tableau de bord selon la période qui convient le mieux au suivi et interprétez les résultats.

N'hésitez pas à en parler avec votre expert-comptable ou votre centre de gestion. Ils sauront vous conseiller dans la mise en place des indicateurs et la formalisation de votre tableau de bord de gestion.

CHOISIR LES BONS INDICATEURS

En mettant en place des indicateurs simples et pertinents, vous obtiendrez plus facilement une vision synthétique de l'évolution de votre entreprise et le tableau de bord vous alertera en cas de problèmes (marge trop faible, dépenses trop importantes, besoins de trésorerie en augmentation…).

Le principal risque est de vouloir être exhaustif et de chercher à tout faire figurer dans votre tableau de bord. Il est indispensable de concevoir un tableau de bord pratique et clair, avec des chiffres parlants. Pour cela, une dizaine d'indicateurs suffisent.

4 types d'indicateurs peuvent être utilisés en fonction de l'activité de votre entreprise :

- les indicateurs économiques (les plus courants) mesurent les résultats et les coûts
- les indicateurs physiques mesurent la qualité des services, le traitement des commandes, la logistique...
- les indicateurs humains
- les indicateurs de suivi de projet

Année : ...			Mois : ...	
Indicateurs économiques	Prévus	Réalisés	Analyse des écarts	Actions correctives
Encaissement				
Achats de marchandises				
Charges de personnels				
Indicateurs physiques	Prévus	Réalisés	Analyse des écarts	Actions correctives
Délais de livraisons				
Commandes en cours				
Nombre de devis émis				

INTERPRÉTER LES ÉCARTS

Le tableau de bord accentue les écarts entre les prévisions et le niveau d'activité réel de votre entreprise.

Il vous permet de procéder au diagnostic de ces écarts et d'en déterminer les raisons.

Les problèmes sont ainsi repérés en un minimum de temps, pour favoriser une réactivité et permettre la mise en place des actions nécessaires pour y remédier.

2 LE PLAN DE TRÉSORERIE

Le plan de trésorerie est un outil simple et indispensable de la trésorerie d'une entreprise. C'est à la fois un document de pilotage interne et un document de présentation dans le cadre d'un business plan, de négociation avec votre banquier ou d'un projet d'investissement.

C'est un tableau où sont portés tous les encaissements et décaissements prévus (TTC), en les ventilant mois par mois. Il faut donc tenir compte des décalages liés aux délais de paiement accordés à vos clients et ceux qui vous ont été accordés par vos fournisseurs.

Il permet de connaître :

- **le solde de trésorerie du mois**
- **le solde cumulé d'un mois sur l'autre**

	Mois	Mois +1	Mois +2
RECETTES TTC			
Apports			
Emprunts			
Chiffre d'affaires TTC			
Remboursement TVA			
DÉPENSES TTC			
Achats de marchandises / matières premières			
Charges externes			
Impôts et taxes (dont TVA versée)			
Cotisations sociales (salariés, non-salariés)			
Salaires et rémunérations			
Remboursements prêts			
Investissements			
SOLDE			
SOLDE CUMULÉ			

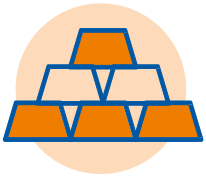
UTILISATION DU PLAN DE TRÉSORERIE

Le plan de trésorerie est un outil de pilotage prévisionnel. Il permet de détecter et d'anticiper les problèmes de trésorerie.

Un solde cumulé négatif donnera une alerte et plusieurs actions seront alors possibles :

- s'il s'agit d'une **difficulté conjoncturelle** liée à une baisse d'activité saisonnière par exemple, le plan de trésorerie deviendra un outil de communication avec la banque. Il permettra de mettre en place une solution financière adaptée aux besoins comme une autorisation de découvert ou un crédit de campagne.
- s'il s'agit d'un **problème structurel**, il faudra alors s'interroger sur le niveau de capitalisation ou sur le fonctionnement même de l'entreprise. Ce problème peut venir d'un fort décalage entre les encaissements et les décaissements d'exploitation (besoin en fonds de roulement trop important) ou d'un financement des investissements peu judicieux (trop d'autofinancement par exemple). Dans tous les cas, il faudra alors trouver des solutions à long terme comme un nouvel apport en capital ou un prêt bancaire complémentaire.

Par ailleurs, le plan de trésorerie permet de mesurer les écarts entre les prévisions et les réalisations. Ces écarts devront être expliqués et le dirigeant devra alors tenter de les réduire au maximum. Ils peuvent venir d'une baisse des ventes mais aussi de retards de règlements des clients, ou encore d'achats trop importants faits au cours des derniers mois (sur-stockage).



« Un solde cumulé négatif donnera une alerte et plusieurs actions seront alors possibles »

3 CONNAÎTRE VOTRE SEUIL DE RENTABILITÉ

Quel est le niveau minimum de chiffre d'affaires à réaliser pour que votre entreprise devienne rentable ?

Cet indicateur peut vous apparaître totalement abstrait. Pour autant, il est fondamental pour mesurer la performance et assurer la pérennité de votre entreprise.

Un chef d'entreprise devrait pouvoir le contrôler en permanence pour mesurer l'adéquation entre le niveau de son chiffre d'affaires et l'évolution de ses charges.

L'OBJECTIF :
AJUSTER ET CORRIGER VOTRE ACTIVITÉ

- Agir sur le prix de vente
- Agir sur le prix de revient
- Revoir la politique d'achats
- Agir sur les charges fixes de l'entreprise
- Déterminer votre rémunération

À QUOI CORRESPOND LE SEUIL DE RENTABILITÉ ?

Le seuil de rentabilité représente le niveau d'activité qu'il faut maintenir pour couvrir toutes les charges d'exploitation normales de votre entreprise, ou encore le niveau de charges qu'il ne faut pas dépasser compte tenu de votre activité.

- **En deçà de ce seuil, vous perdez de l'argent et vous êtes déficitaire.**
- **Au-delà, vous gagnez de l'argent, vous êtes alors bénéficiaire.**

COMMENT CALCULER LE SEUIL DE RENTABILITÉ ?

Ventilez l'ensemble des charges (le point le plus crucial) en :

- **charges fixes** : il s'agit en règle générale des charges incompressibles : le loyer, les salaires administratifs, les charges sociales, les assurances professionnelles, les impôts, les taxes de l'entreprise, les amortissements...
- **charges variables** : les achats de matières premières ou de marchandises nécessaires à la vente, les coûts, les salaires du personnel technique ou commercial avec les charges sociales, les frais d'intérim, les dépenses d'énergie.

Calculer la marge sur coût variable : cela consiste à soustraire les charges variables du chiffre d'affaires. En comparant ce montant au chiffre d'affaires vous obtenez le taux de marge sur coût variable.

SEUIL DE RENTABILITÉ - CALCUL	
CA prévisionnel HT	110 000
Charges variables	27 500
Charges fixes	60 000
CA - Charges variables = Marge sur coûts variables (MSCV)	82 500
MSCV / CA = Taux de marges sur coûts variables	0.75
Charges fixes / Taux de MSCV = Seuil de rentabilité	**80 000**

4 SAVOIR INTERPRÉTER LES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION (SIG)

Une décomposition du compte de résultat en soldes successifs permet de mieux comprendre la manière dont le résultat de l'entreprise s'est constitué.

Les SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION (SIG) vont faciliter sa compréhension et son interprétation et surtout, permettre d'évaluer la rentabilité de votre entreprise.

LA MARGE COMMERCIALE

Il s'agit de l'indicateur le plus pertinent dans le cas d'entreprises commerciales, c'est-à-dire pour les entreprises dont l'activité est la revente de marchandises en l'état. Le suivi de la marge commerciale est le meilleur moyen pour améliorer la rentabilité de votre entreprise et continuer à être performant. Elle correspond à ce qui se dégage de la différence entre les ventes et les achats de marchandises, modulées plus ou moins par la variation des stocks.

L'analyse permet d'adapter les prix de vente par rapport aux prix d'achat et de situer votre entreprise par rapport à la concurrence, en la comparant avec la moyenne des marges commerciales des entreprises du même secteur.

« Il s'agit de l'indicateur le plus pertinent dans le cas d'entreprises commerciales »

LA PRODUCTION DE L'EXERCICE

Cet indicateur concerne les entreprises industrielles ou prestataires de services, c'est-à-dire les entreprises ayant une activité de transformation ou d'élaboration de biens et de services.

La production représente le montant des biens et des services vendus, stockés ou conservés pour l'utilisation de l'entreprise.

L'analyse de ce solde mérite une interprétation prudente car il croise à la fois des produits finis comptabilisés au prix de vente (production vendue) et des produits finis enregistrés au prix de production (production stockée).

PRODUCTION DE L'EXERCICE
Production vendue
+ Production immobilisée
+/- Production stockée

LA VALEUR AJOUTÉE

La valeur ajoutée représente le volume de la richesse produite par l'entreprise au cours d'une période. Il s'agit de la plus-value ou de la création de richesse que va apporter l'entreprise dans le produit qu'elle propose aux tiers.

La valeur ajoutée permet non seulement d'analyser la santé de l'entreprise mais elle doit aussi lui permettre de rémunérer les acteurs qui ont permis cette création de richesse (les salariés, les associés, les banques, l'État, …).

Cet indicateur sert d'assiette à la TVA et sert au calcul de la CVAE (contribution sur la valeur ajoutée de l'entreprise).

L'EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)

Ce solde va permettre d'avoir une réelle appréciation sur la rentabilité économique de votre entreprise, car il exclut les politiques de financement et d'investissement et offre ainsi une lisibilité sur le caractère rentable de l'activité propre à l'entreprise.

Son montant doit être suffisamment élevé pour permettre à l'entreprise d'assurer la couverture de ses charges financières, le renouvellement de ses immobilisations, le paiement de l'impôt sur les bénéfices, l'attribution de dividendes aux associés et l'autofinancement de l'entreprise.

Si l'indicateur est négatif, on parlera d'Insuffisance Brute d'Exploitation (IBE). L'IBE révèle alors que l'entreprise est dans une position délicate car ce solde ne prend pas encore en considération les dépenses liées à ses investissements et à son financement.

Chiffre d'affaires
- Coût d'achat des marchandises
= MARGE COMMERCIALE
- Charges externes et autres charges externes
= VALEUR AJOUTÉE
- Impôts et taxes
- Charges de personnels
= EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)

5 AMÉLIORER LA TRÉSORERIE DE VOTRE ENTREPRISE

La trésorerie est l'indicateur financier le plus important notamment pour une TPE (Très Petite Entreprise) ; il permet d'assurer la pérennité de l'entreprise. Il est donc nécessaire de bien connaître les leviers permettant d'améliorer la trésorerie et de la maitriser.

LA CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT

Ressource interne qui mesure la rentabilité globale de l'entreprise, la capacité d'autofinancement est aussi le surplus monétaire dégagé par les opérations courantes de l'exercice.

Elle peut être affectée à plusieurs enjeux par le chef d'entreprise :

- Augmenter ses fonds de roulement, pour sécuriser sa trésorerie.

- Réaliser des investissements, pour renforcer sa compétitivité.

- Rembourser ses emprunts et ses dettes, pour favoriser son indépendance financière.

- Verser des dividendes à ses actionnaires.

- Couvrir ses risques par les dotations aux provisions.

La CAF permet au banquier d'apprécier la marge de manœuvre dont dispose l'entreprise pour faire face à ses besoins de financement elle permet de rembourser la fraction en capital des emprunts.

C'est donc un ratio qui sera scruté en priorité, lorsqu'un chef d'entreprise sollicite de nouveaux financements.

« Il est nécessaire que la CAF soit positive pour dégager une source d'autofinancement ou de financement ».

CAF = EBE - charges décaissables + produits encaissables

LE FONDS DE ROULEMENT

Le fonds de roulement représente la partie des capitaux permanents de votre entreprise qui ne finance pas les immobilisations et reste donc disponible pour les besoins de l'exploitation.

Il se calcule à partir du bilan (partie haute qui concerne les immobilisations et les capitaux propres).

FR = Capitaux permanents - Actifs immobilisés

Plus le fonds de roulement est élevé, plus la solvabilité de l'entreprise est meilleure.

Si le **FR est positif** = des ressources stables financent les immobilisations.

Si le **FR est négatif** = les immobilisations sont financées par la trésorerie.

Cette situation sous-entend des problèmes de trésorerie et provoque la méfiance des banques.

ACTIF	PASSIF
Immobilisations nettes - incorporelles - corporelles - financières	Capitaux propres - capital social - réserves - résultat exercice antérieur
Stocks	Dettes à long terme
Créances clients	Dettes à court terme

LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

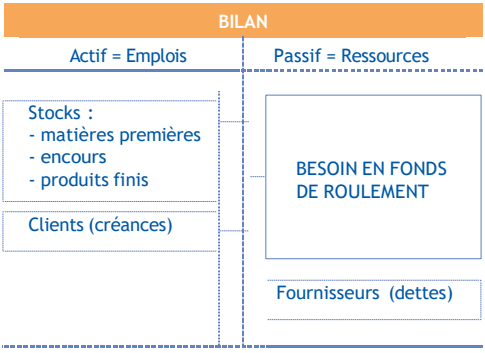
Le BFR représente le besoin de financement nécessaire à votre entreprise pour fonctionner au quotidien.

Il matérialise le besoin en trésorerie que l'activité de l'entreprise entraîne. Idéalement, le fonds de roulement doit permettre de financer une partie de votre BFR.

BFR = Stock + Créances clients – Dettes fournisseurs

Si le **BFR est positif,** le besoin est supérieur aux ressources d'exploitation. Il faut donc le financer.

Si le **BFR est négatif**, le besoin est inférieur aux ressources d'exploitation. L'entreprise n'a donc pas besoin d'utiliser ses excédents de ressources..



La réduction du BFR est un des moyens de réduire ses besoins en financement pour permettre à l'entreprise de retrouver un équilibre financier.

Elle peut prendre des formes différentes :

- réduction des stocks

- renégociation des délais de paiement fournisseurs

- renégociation des délais de paiement clients

LES OUTILS BANCAIRES

LES CRÉDITS DE FONCTIONNEMENT ADAPTÉS AUX PROBLÈMES DE TRÉSORERIE

Afin d'assurer l'équilibre de votre trésorerie et permettre de faire face à vos engagements, vous pouvez négocier des lignes de crédits à court terme.

Ne confondez pas facilité de caisse et découvert !

- **La facilité de caisse :** lorsqu'un établissement financier accepte que votre solde soit débiteur, il vous consent une facilité de caisse. L'objectif est de vous permettre de faire face au décalage des entrées et sorties de fonds, pour une période ponctuelle (échéance de fin de mois par exemple). Elle est le financement par excellence de la partie fluctuante du BFR. Son montant dépasse rarement la moitié du chiffre d'affaires.

- **Le découvert :** l'autorisation de découvert résulte d'une convention entre vous et votre banquier, pour un montant déterminé (souvent d'une durée annuelle). Une facilité de caisse peut devenir elle-même un découvert si elle est utilisée de façon durable.

Le découvert peut être dangereux pour votre entreprise s'il devient trop important ou si vous commencez à ressentir des difficultés. C'est en général au moment où le besoin devient de plus en plus crucial pour votre entreprise que l'établissement financier aura tendance à se retirer en réduisant ou en supprimant son découvert.

Attention ! Si un découvert bancaire peut être rapidement mis en place, il peut tout aussi bien être très rapidement supprimé, suite à l'appréciation du banquier de vos capacités à honorer le découvert.

Pour réduire les aléas et les pièges du découvert bancaire, 3 solutions sont généralement proposées.

- **L'affacturage :** Il s'agit d'une technique qui vous permet de transférer vos créances commerciales à un affactureur.

Il peut proposer 3 types de services :

- la gestion des créances clients : vos clients deviennent les débiteurs de l'affactureur.

- la garantie contre le risque de l'impayé : le prix que le factor vous paye immédiatement ne fera l'objet d'aucune demande de remboursement.

- un financement à court terme : vous pouvez utiliser en avance-crédit 100% du montant des factures transmises à votre factor.

Contrairement au découvert, l'affacturage va apporter certaines garanties de durée. Pendant cette période, le contrat de financement ne sera pas rompu (sauf cas exceptionnels).

S' il y a rupture, un préavis de 3 mois devra être respecté, vous permettant ainsi de trouver un autre contrat d'affacturage ou un autre moyen de financement.

L'affacturage est relativement cher, notamment si les factures sont nombreuses avec de faibles montants. Son coût englobe la commission d'affacturage (gestion des créances et assurance) allant de 1 à 2,5% du montant des factures TTC et, en cas de mobilisations, les intérêts payés prorata temporis sur les avances faites.

Les factors proposent souvent un forfait d'affacturage en fonction du nombre de factures émises.

• **L'escompte** : il vous permet de recevoir une avance de trésorerie sur les créances (traite, lettre de change relevé, billet à ordre dématérialisé) que vous détenez sur vos clients avec un délai de paiement de 45 ou 60 jours.

Vous remettez cet effet à l'établissement financier qui vous en règle le montant, après avoir déduit sa rémunération (généralement le taux de base bancaire + une prime de risque).

• **La cession DAILLY** : vous adressez à votre banquier un bordereau, mentionnant les créances que vous détenez sur des clients et vous lui cédez par là-même vos créances. En contrepartie, l'établissement financier vous verse le montant des créances cédées, sous déduction d'une rémunération.

Ce mécanisme permet de reconstituer votre trésorerie en mobilisant vos créances professionnelles. Cette forme de mobilisation de trésorerie est appréciée pour sa souplesse, la rapidité de sa mise en œuvre et ses frais en sont réduits (agios + commissions). Elle est cependant de moins en moins utilisée par les établissements financiers.

LES CAUTIONS

Cette garantie est plus que jamais d'actualité sous l'effet des nouvelles mesures de protection du patrimoine du dirigeant et la réforme des procédures de redressement et de liquidation judiciaire.

Lorsque la banque met en place une convention de trésorerie à court terme, octroie un prêt ou des outils de mobilisation de créances, elle souhaite se protéger et demande fréquemment la caution personnelle du dirigeant de l'entreprise.

Le cautionnement est un acte grave, comportant peu de formalisme (à la différence d'un nantissement ou d'une hypothèque). Il est trop souvent considéré à la légère puisqu'il n'emporte qu'une signature et pas de frais de prise de garantie. C'est aussi sans doute les raisons pour lesquelles il rencontre la faveur des établissements financiers.

LES EFFETS LEVIERS MOBILISABLES

Différentes aides ou dispositifs (régionaux, départementaux…) existent pour accompagner votre développement.

Vous pouvez vous rapprocher de votre CCI pour connaître ces dispositifs.

TRAITER
LES DIFFICULTÉS

Les difficultés font partie de la vie des entreprises. Problème de trésorerie, mauvaise maîtrise de la croissance, développement trop rapide du BFR, défaillance d'un partenaire, d'un client, problème de santé du dirigeant… Les causes sont multiples.

C'est pour vous aider à utiliser au mieux les aides et procédures adaptées, que nous avons listé ci-dessous les dispositifs et interlocuteurs susceptibles de vous accompagner dans vos démarches.

6 DISPOSITIFS D'AIDES ET D'ACCOMPAGNEMENT

ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES EN SORTIE DE CRISE

L'État a mis en place un plan d'actions de sortie de crise permettant de soutenir les entreprises en situation de fragilité suite à la crise sanitaire.

L'objectif est d'éviter des faillites au moment où les entreprises vont commencer à rembourser les plans d'apurement des dettes fiscales et sociales ainsi que les mensualités de prêts garantis par l'État.

Ce plan d'actions comprend :

- Un accompagnement avec un interlocuteur privilégié respectant un strict cadre de confidentialité dans chaque département
- Un numéro d'appel unique pour les entreprises : 08.06.00.02.45
- Une mobilisation pour accompagner les entreprises et identifier leurs difficultés
- Des aides financières prolongées
- Des procédures judiciaires qui évoluent
- Une procédure collective simplifiée pour les petites entreprises

Pour en savoir plus : https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/mediateur-des-entreprises/PDF/checklist_energie%20.pdf.pdf?v=1711651035

LA « CHECKLIST » ÉNERGIE POUR ACCOMPAGNER LES CHEFS D'ENTREPRISE

L'État a aussi mis en place un comité de crise sur l'énergie animé par le Médiateur des entreprises, et qui met à disposition des chefs d'entreprise une « checklist » pédagogique afin de faciliter leur prise de décision dans le cadre du renouvellement de leur contrat de fourniture d'énergie. Il les informe également sur les différents dispositifs d'accompagnement proposés par les pouvoirs publics.

Ce document est mis à jour régulièrement et disponible sur cette page et à l'accueil du site web du Médiateur des entreprises : www.economie.gouv.fr

PROTÉGER SON PATRIMOINE

Bien choisir son régime matrimonial

Le régime matrimonial fixe l'ensemble des règles applicables aux époux et à leur patrimoine. Une réflexion s'impose sur l'opportunité de signer un contrat de mariage avant de passer devant le Maire.

Pour le chef d'entreprise (commerçant, artisan, agriculteur, professionnel libéral, travailleur indépendant, industriel), le choix d'un régime matrimonial est particulièrement important, compte tenu des risques de la vie professionnelle.

Quel choix s'offre aux époux ?

Le droit français offre aux époux des solutions répondant à toutes les situations de famille, de fortune et d'âge.

Trois grands types de régimes matrimoniaux coexistent : la séparation de biens, la communauté légale et la participation aux acquêts. Chacun de ces régimes peut être personnalisé par des clauses.

Notre conseil : Bien étudier le régime de la séparation si au moins l'un des époux possède ou envisage de créer une entreprise.

ÉCHELONNER SES DETTES FISCALES ET SOCIALES

Si l'entreprise rencontre une difficulté pour régler une dette fiscale ou sociale auprès de l'URSSAF, de FRANCE TRAVAIL (ex. POLE EMPLOI), du SSI (Sécurité Social des Indépendants) ou du SERVICE DES IMPÔTS, elle peut saisir l'interlocuteur concerné pour obtenir des délais de paiement, des remises de majorations ou des aides exceptionnelles.

L'entreprise peut également saisir la Commission des Chefs des Services Financiers (CCSF) qui analysera le caractère conjoncturel ou structurel de la situation et pourra décider de modalités de règlement échelonnées.

URSSAF

L'URSSAF peut accorder aux entreprises des délais de paiement supplémentaires et / ou des remises de majorations de retard.

Les demandes de délais de paiement concernant les cotisations d'assurance chômage sont également à formuler auprès de l'URSSAF.

Avant toute demande, il faut s'acquitter du règlement intégral de la part salariale et procéder au paiement des éventuels frais d'huissier.

DDFIP : Direction Départementale des Finances Publiques

L'entreprise qui rencontre des difficultés pour payer ses dettes fiscales peut demander un étalement de ses paiements et/ou une remise des majorations de retard.

CCSF : Commission des Chefs des Services Financiers

En cas de difficultés à régler une échéance fiscale ou sociale, la CCSF, dont le secrétariat permanent est assuré par la direction départementale des Finances publiques (DDFiP), peut être saisie.

Les entreprises peuvent bénéficier de ce dispositif sous réserve d'être à jour de leurs obligations déclaratives et de paiement de la part salariale des cotisations sociales.

Un dossier exposant la situation financière de l'entreprise doit être déposé auprès du secrétariat de la CCSF dans le ressort de laquelle se situe son siège social, ou son principal établissement. Le dossier est composé, entre autres, d'une attestation justifiant de l'état de ses difficultés financières, d'une attestation sur l'honneur justifiant le paiement des parts salariales des cotisations de sécurité sociale, des états prévisionnels de chiffre d'affaires et de trésorerie pour les prochains mois, des trois derniers bilans et de la situation actuelle de la trésorerie. Un dossier simplifié est prévu pour les très petites entreprises.

La commission examine, en lien avec chaque comptable ou organisme chargé du recouvrement des créances publiques, l'établissement d'un plan de règlement échelonné des dettes fiscales et sociales (part patronale) du débiteur. Puis elle en arrête les conditions.

À l'issue du plan, les créanciers publics pourront éventuellement accorder une remise des majorations et des pénalités de retard. www.impots.gouv.fr

GÉRER SON PERSONNEL

Le recours à l'activité partielle du salarié (cas général)

Lorsqu'une entreprise est confrontée à une baisse temporaire d'activité, elle peut réduire la durée du travail des salariés concernés. Le principe de l'activité partielle est de compenser la perte de revenu occasionnée pour les salariés, du fait de la réduction de leur temps de travail en deçà de la durée légale, conventionnelle ou contractuelle (dans la limite de 1 000 heures par an et par salarié, contingent fixé par arrêté), tout en aidant les employeurs à financer cette compensation.

Pendant les périodes non travaillées, les salariés reçoivent une indemnité horaire, versée par leur employeur, égale à 60 % de leur salaire brut par heure chômée, soit environ à 72 % du salaire net horaire.

Cette indemnité ne peut pas être inférieure à 9,12 €, ni être supérieure à un plafond de 31,10 € net par heure chômée.

Elle est versée par l'employeur à la date habituelle de versement du salaire.

Si l'employeur a obtenu l'autorisation administrative, il peut déposer une demande d'indemnisation qui lui permet d'obtenir le remboursement mensuel des rémunérations versées aux salariés concernés.

L'employeur peut percevoir l'allocation d'activité partielle dans la limite de 1 000 heures par an et par salarié en 2023.

Elle est fixée à 36 % de la rémunération horaire brute et est égale à : 8,21 € minimum, 18,66 € maximum.

Le paiement est effectué par l'Agence de services et de paiement (ASP) qui agit pour le compte de l'État.

Afin d'estimer le montant d'indemnisation en cas de recours à l'activité partielle, l'employeur peut utiliser un simulateur en ligne de calcul de l'indemnisation d'activité partielle.

Pour en savoir plus, consultez le site :
www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23503

BANQUE DE FRANCE

LA MÉDIATION DU CRÉDIT

Lorsque l'entreprise ne trouve plus de solution avec sa banque pour régler ses problèmes de financement ou de trésorerie, elle peut saisir le médiateur du crédit. Le médiateur intervient pour l'obtention d'un crédit ou d'une facilité de caisse ainsi que pour les problèmes d'assurances crédit et d'affacturage.

Il vous suffira de remplir un dossier sur le site : www.mediateurducredit.fr

La médiation débute dès la réception de l'accusé-réception de votre dossier. Le médiateur départemental dispose de 48h pour vous contacter. Vos banques sont ensuite informées de votre démarche et ont 5 jours pour confirmer leur position ou décider de la réviser. Passé ce délai, votre dossier est transmis au médiateur départemental, qui, lui aussi, a 5 jours ouvrés pour examiner votre dossier et revenir vers vous pour vous indiquer la voie retenue pour le traitement de vos difficultés.

COTATION BANQUE DE FRANCE

Chef d'entreprise : Gardez un œil sur votre cotation BDF.

La cotation de la Banque de France est une appréciation sur la capacité de votre entreprise à honorer ses engagements financiers

CORRESPONDANT TPE

La mission des Correspondants TPE de la Banque de France consiste à accueillir les dirigeants de TPE-PME, à comprendre leur problématique et à les orienter vers le ou les réseaux professionnels en mesure de répondre à leur besoin.

Dans ce cadre, des conventions de partenariat ont été signées avec certains réseaux comme les chambres consulaires, les organismes de cautionnement, de financement, d'assurance-crédit…

COMMISSAIRES AUX RESTRUCTURATIONS ET PRÉVENTION DES DIFFICULTÉS DES ENTREPRISES

Les CRP sont au cœur du dispositif d'anticipation et d'accompagnement des entreprises en difficulté de moins de 400 salariés avec un périmètre d'intervention prioritairement focalisé sur les entreprises industrielles de plus de 50 salariés.

Positionnés auprès des préfets de région, les CRP sont à la fois les points d'entrée pour les entreprises en difficulté, au niveau local, et les garants de la cohérence des actions des autorités publiques les concernant.

La force de leur intervention réside ainsi sur leur réactivité, leur proximité territoriale et leur pouvoir d'évocation d'un dossier au niveau national, lorsque sa criticité le commande.

En contact régulier avec la Direction générale des entreprises ainsi que le Délégué interministériel aux restructurations des entreprises, les CRP peuvent rapidement mobiliser au niveau national les acteurs ou les leviers et dispositifs de soutien adaptés aux difficultés de l'entreprise dans des délais souvent très contraints.

Pour ce faire, ils mobilisent l'ensemble des acteurs nationaux et locaux des écosystèmes de traitement des entreprises en restructuration, notamment au sein des Comités départementaux d'examen des problèmes de financement des entreprises (CODEFI) auxquels ils participent et dont ils peuvent solliciter la tenue auprès du préfet.

La prévention des difficultés des entreprises constitue un second volet de leur mission qui a été significativement renforcée dans le cadre du plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises (PACTE), afin d'anticiper le plus en amont possible leurs difficultés et mieux cibler les mesures d'accompagnement qui sont nécessaires.

https://www.entreprises.gouv.fr/espace-entreprises/etre-accompagne/resoudre-les-difficultes-de-mon-entreprise-industrielle

LA MÉDIATION DES ENTREPRISES

Le Médiateur des entreprises a pour mission de résoudre un conflit avec un client/fournisseur ou une administration. Il est placé auprès du ministre de l'économie, des finances et de la relance et propose un service de médiation gratuit, rapide et confidentiel.

Il est également à votre disposition pour répondre à vos questions préalables à une demande de médiation.

Le Médiateur des entreprises s'adresse à tous les acteurs économiques.

Il est doté d'une équipe de 90 médiateurs nationaux et régionaux expérimentés.

Il obéit à des règles strictes de confidentialité, neutralité, indépendance et impartialité.

Dans quels cas « saisir le médiateur » ?

- En cas de différend avec une autre entreprise dans l'exécution d'un contrat (conditions de paiement, rupture brutale, …)
- En cas de rupture de dialogue entre preneur et bailleur (si le bailleur est une entreprise)
- En cas de difficultés dans le cadre de la commande publique (problèmes d'exécution de la commande, difficultés de règlement, …)

Dans tous ces cas, vous devez procéder à une rapide saisine formelle en cliquant « Saisir le Médiateur » sur le site mediateur-des-entreprises.fr

Comment cela fonctionne ?

Faites votre demande en ligne en cliquant sur « Saisir le Médiateur » et répondez à chacun des items, et validez votre dossier. Vous serez recontacté dans les 7 jours par un médiateur qui analysera votre demande, fera le lien avec les différentes parties prenantes, et mettra tout en œuvre pour qu'une solution amiable puisse être trouvée.

mediateur-des-entreprises.fr

Dans quels cas « écrire au médiateur » ?

- Vous avez des questions concernant une possibilité de saisine en médiation
- Votre demande est bloquée après échange avec une administration

Dans ce cas, posez votre question sur « Ecrire au Médiateur » sur le site : mediateur-des-entreprises.fr

Comment cela fonctionne ?

Posez-votre question en ligne en cliquant sur « Ecrire au Médiateur » : mediateur-des-entreprises.fr

LA MÉDIATION

Il existe un site qui recense toutes les médiations et leurs périmètres d'intervention, le club des médiateurs qui présente tous les dispositifs en place et les informations de contact :

https://clubdesmediateurs.fr/#homelist

CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

La CCI en relation avec l'ensemble des acteurs et dispositifs, vous aide à anticiper, faire face et rebondir.

Parmi les outils disponibles, réalisez un auto diagnostic en ligne sur le site de votre CCI qui vous permettra de mieux appréhender la situation actuelle de votre entreprise.

Les conseillers peuvent vous accompagner et vous orienter vers les dispositifs adaptés à votre situation, ainsi que vous aider dans vos démarches.

7 LES PROCÉDURES DE PRISE EN CHARGE DES DIFFICULTÉS

1 - PRENDRE DES MESURES D'URGENCE POUR SAUVER SON ENTREPRISE

Les conseillers CCI travaillent en étroite collaboration avec différents organismes : avec les Commissaires aux Restructurations et à la Prévention des difficultés des entreprises (CRP) et les autres acteurs/services de l'État, le Centre d'Information Prévention (CIP), des associations spécialisées comme EGEE et 60 000 Rebonds....

Localement des cellules d'accompagnement et de prévention des difficultés d'entreprise existent.

2 - LE CENTRE D'INFORMATION SUR LA PRÉVENTION DES DIFFICULTÉS DES ENTREPRISES

Aider les dirigeants d'entreprise en difficulté avant qu'il ne soit trop tard, telle est la mission du Centre d'Information sur la Prévention des difficultés des entreprises (CIP).

Les CIP sont des associations composées de professionnels bénévoles (avocats, experts-comptables et anciens juges au Tribunal de Commerce et experts des chambres consulaires) qui souhaitent aider les chefs d'entreprise confrontés à des difficultés.

Leur mission : informer les dirigeants sur les outils de prévention proposés par la loi mais aussi les orienter dans le choix des solutions qui leur permettront de sauvegarder leur entreprise.

www.cip-national.fr

« Aider les dirigeants d'entreprise en difficulté avant qu'il ne soit trop tard »

3 - LES PROCÉDURES DE PRISE EN CHARGE DES DIFFICULTÉS

LE TRIBUNAL DE COMMERCE

Il faut savoir que le chef d'entreprise a l'obligation de déclarer l'état de cessation des paiements auprès du tribunal compétent dans un délai de 45 jours suivant son constat. À défaut, il engage sa responsabilité et risque des sanctions.

L'État de cessation des paiements est défini comme l'impossibilité de faire face à son passif exigible (dettes échues) avec son actif disponible (liquidités, actif réalisable à court terme), mais l'entrepreneur peut tenir compte des réserves de crédit ou des moratoires dont il bénéficie de la part de ses créanciers pour l'apprécier.

Saisine du Président du tribunal de commerce

Doté d'un pouvoir d'alerte, le Président du tribunal de commerce peut, lorsque des faits de nature à compromettre l'exploitation ont été portés à sa connaissance, convoquer le chef d'entreprise à un entretien confidentiel afin qu'il prenne des mesures pour redresser la situation. L'entrepreneur peut également, en cas de difficultés, solliciter un rendez-vous avec le Président du tribunal de commerce afin de prendre connaissance des différentes procédures amiables et collectives susceptibles d'être utilisées pour résoudre ses difficultés.

http://www.tribunauxdecommerce.fr/linstitution/le-tribunal-de-commerce

PROCÉDURES AMIABLES

Mandat ad hoc

Type de difficultés : difficultés de toute nature (difficultés financières ou conflit entre associés par exemple).

Caractéristiques :

- désignation d'un mandataire ad hoc par le président du tribunal de commerce, à la demande du chef d'entreprise ;
- mission définie par le tribunal (ex : négociations avec bailleur, banques et autres créanciers pour obtenir un échelonnement des dettes, un financement ou pour chercher un repreneur);
- durée définie lors de la désignation du mandataire ad hoc ;
- coût fixé en accord avec le mandataire, dès l'ouverture de la procédure ;
- procédure confidentielle.

Condition : aucune condition n'est expressément prévue par les textes mais le président du tribunal n'ayant pas le pouvoir de prononcer, en mandat ad hoc, une mesure générale de suspension provisoire des poursuites, il est en pratique réservé aux entreprises qui ne sont pas en état de cessation des paiements.

Avantages : procédure confidentielle, grande souplesse de négociation, aucune durée légale prescrite.

Conciliation

Types de difficultés : difficultés avérées ou prévisibles d'ordre juridique, financier et économique.

Principe : trouver un accord entre l'entrepreneur et ses créanciers pouvant notamment prendre la forme de délais de paiement, de remises de dettes, remises des intérêts et pénalités de retard, favoriser un nouvel « apport d'argent frais », préparer un plan de restructuration ou une cession d'entreprise.

Condition : ne pas être en cessation des paiements depuis plus de 45 jours.

Avantages : la procédure est confidentielle et permet d'aboutir à un accord avec ses principaux créanciers pour mettre fin à un éventuel état de cessation des paiements. Le dirigeant a le choix des créanciers et peut solliciter des délais de grâce s'il est poursuivi par des créanciers qui ne font pas partie des négociations. Elle sécurise l'apport « d'argent frais » et l'état de cessation des paiements si le protocole est homologué. Dans ce cas, le jugement est publié (mais l'accord reste confidentiel). Cette procédure favorise une sortie de crise amiable.

PROCÉDURES COLLECTIVES

La **sauvegarde**

Types de difficultés : difficultés de toute nature insurmontables par l'entreprise seule.

Caractéristiques :

- procédure collective publique (mention du jugement d'ouverture est faite sur le k-bis) ;
- à l'initiative du dirigeant uniquement, qui reste à la tête de son entreprise ;
- gel des dettes antérieures (arrêt des paiements et interdiction des poursuites) dès l'ouverture de la procédure ;
- ouverture d'une période d'observation initiale de 6 mois, renouvelable 1 fois sans pouvoir excéder 12 mois, afin de :
  - réaliser un diagnostic économique social et environnemental de l'entreprise,
  - dresser un inventaire du patrimoine du débiteur (actif et passif),
  - préparer un plan de sauvegarde (restructuration, réorganisation, rééchelonnement des dettes) avec l'ensemble des créanciers.
- le chef d'entreprise caution bénéficie des délais et remises du plan pendant toute la durée de son exécution.

Objectif : mettre fin aux difficultés en adoptant un plan de sauvegarde qui peut prévoir une cession partielle d'actifs, une restructuration sociale et un plan de remboursement des dettes sur une durée ne pouvant excéder 10 ans.

Condition : ne pas être en état de cessation des paiements et avoir suffisamment de trésorerie pour poursuivre son activité et régler les échéances postérieures des cocontractants (fournisseurs etc.) et les salaires.

Avantages : le dirigeant reste à la tête de son entreprise, les dettes antérieures sont gelées, aucune sanction personnelle ne peut être prise à son encontre et si le dirigeant s'est porté caution, il ne peut être appelé en garantie ni au cours de la période d'observation, ni au cours de l'exécution du plan de sauvegarde.

Le **redressement judiciaire**

Cette procédure collective publique (mention du jugement d'ouverture est faite sur le K-bis) est quasiment identique à la sauvegarde à quelques exceptions près :

- l'entreprise est en état de cessation de paiements ;
- l'entreprise peut faire l'objet d'une cession totale ;
- les restructurations sociales sont facilitées et bénéficient d'une prise en charge par le fonds de garantie des salaires (AGS) qui fait notamment l'avance des indemnités de rupture.

La liquidation judiciaire

Lorsque le redressement de l'entreprise est manifestement impossible (aucune ou faibles perspectives d'activité) et que l'entreprise est à court de trésorerie, la liquidation judiciaire est prononcée (soit au cours d'une procédure, soit immédiatement).

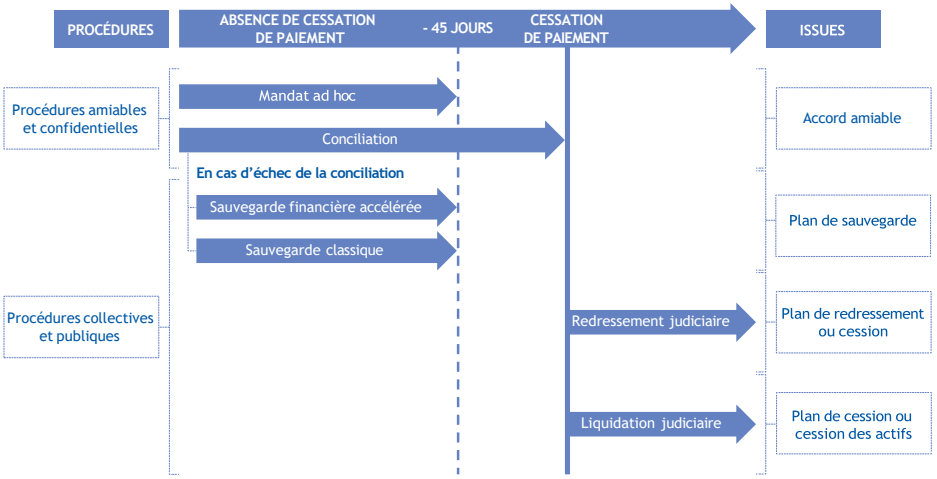
Caractéristiques :

- procédure collective publique (mention du jugement d'ouverture est faite sur le k-bis) ;
- ouverture dans les 45 jours suivant la cessation des paiements ;
- à l'initiative du dirigeant (dépôt de bilan), d'un créancier (assignation), du tribunal (saisine du ministère public) ;
- dirigeant totalement dessaisi ;
- gel des dettes antérieures et suspension provisoire des poursuites dès l'ouverture de la procédure ;
- cession de l'entreprise ou des actifs afin de désintéresser les créanciers.

Lorsque le chiffre d'affaires est inférieur à 750 000 euros hors taxe et que l'entreprise emploie ou a employé au cours des 6 derniers mois, au maximum 5 salariés, le débiteur peut bénéficier d'une liquidation judiciaire simplifiée, qui est par principe plus courte.

Le rétablissement professionnel

Pour les débiteurs personnes physiques en état de cessation de paiement et dont le redressement est manifestement impossible, il est possible de solliciter un rétablissement professionnel lorsqu'ils sont de bonne foi, ne disposent pas d'actif immobilier et n'emploient aucun salarié. Ce dispositif s'adresse au débiteur dont l'actif est inférieur à 15 000 euros et aboutit à un effacement des dettes dans un délai de 4 mois.



La procédure de traitement de sortie de crise

Il s'agit d'une procédure de redressement judiciaire simplifiée dont l'ouverture peut être demandée jusqu'au 21 novembre 2025. Elle s'adresse aux petites entreprises dont la comptabilité est à jour et qui remplissent les conditions suivantes :

- Avoir moins de 3 000 000 € de passif, à la date de clôture du dernier exercice comptable ;
- Avoir moins de salariés à la date de la demande d'ouverture de la procédure ;
- Être en état de cessation des paiements ;
- Disposer des fonds nécessaires au règlement des créances salariales ;
- Disposer des comptes reflétant la situation économique réelle de l'entreprise ;
- Être en capacité d'élaborer un projet de plan de continuation dans un délai de 3 mois.

RÔLES DES ACTEURS

Mandataire ad hoc et conciliateur : nommés par le président du Tribunal de Commerce sur proposition du dirigeant.

Administrateur judiciaire : professionnel désigné par le TC pour surveiller, assister ou représenter le débiteur dans sa gestion. Il est chargé de réaliser un bilan économique et social de l'entreprise et accompagne le débiteur dans l'élaboration des projets de plans de sauvegarde et de redressement.

Mandataire judiciaire : professionnel désigné dans toute procédure collective pour représenter les créanciers, vérifier le passif, préserver les droits des salariés et en liquidation judiciaire, pour réaliser les actifs pour désintéresser les créanciers.

Juge commissaire : juge consulaire nommé par le TC pour «orchestrer» la procédure. Garant des principes de bonne justice, il est doté de pouvoirs propres (vérification du passif, ordonnances de cession, etc.)

4 - AGIR POUR LE REBOND DU DIRIGEANT

LE PORTAIL DU REBOND DES ENTREPRENEURS

Plusieurs associations dont l'objectif commun est d'assister les entrepreneurs à rebondir pendant ou après avoir connu des difficultés, ont décidé d'unir leurs efforts dans le respect de leurs originalités, en créant un Groupement d'Intérêt Associatif afin d'offrir un accès internet commun accessible à tout entrepreneur en difficultés.

Le portail du Rebond regroupe 60 000 rebonds, SOS Entrepreneur, Re-créer, Second Souffle, APESA et l'Observatoire Amarok.

https://portaildurebond.eu

APESA

Le dispositif APESA a pour finalité concrète d'apporter une réponse à la détresse et aux idées noires de certains entrepreneurs tentés par l'abîme, et de donner aux professionnels qui les accompagnent au quotidien, des outils simples adaptés à ces situations extrêmes.

L'entrepreneur en souffrance peut ainsi trouver, s'il le souhaite, un soutien psychologique adapté.

www.apesa-france.com

60 000 rebonds

60 000 rebonds accompagne les entrepreneurs qui ont perdu leur entreprise, à sortir de l'isolement et à rebondir avec un nouveau projet professionnel entrepreneurial ou salarial. Le dispositif d'accompagnement gratuit de 60 000 rebond, allie un double accompagnement individuel sur-mesure avec un coach professionnel et un business mentor, complété par du collectif mensuel pour aider le bénéficiaire à rebondir plus vite et mieux que s'il était resté seul.

https://60000rebonds.com

« Ce dispositif gratuit aide le dirigeant à rebondir plus vite et permet d'éviter l'isolement. »

8 LES ACTEURS DE LA PRÉVENTION ET DU REBOND

BANQUE DE FRANCE - MÉDIATEUR DE CRÉDIT ET CORRESPONDANT TPE

La médiation du crédit est ouverte à tout chef d'entreprise qui rencontre, avec sa ou ses banques, des difficultés pour résoudre ses problèmes de financement ou de trésorerie.

0 810 00 12 10 (service et appel gratuits)

www.banque-france.fr

DREETS

Les Directions Régionales de l'Économie, de l'Emploi, du Travail et des Solidarités (DREETS) sont votre interlocuteur pour toute question touchant :

- Le développement de l'emploi
- L'insertion sociale et professionnelle
- Le développement et la sauvegarde des entreprises
- La politique du travail
- L'inspection du travail
- La concurrence et la consommation
- La répression des fraudes
- La prévention et la lutte contre les exclusions
- La protection des personnes vulnérables et l'intégration.

idf.drieets.gouv.fr

DDFIP - DIRECTION DÉPARTEMENTALE DES FINANCES PUBLIQUES

La DDFIP a, auprès des préfets et des acteurs économiques locaux, un rôle de soutien aux entreprises. Elle intervient dans les dispositifs d'attribution d'aides aux entreprises en création et en développement.

Elle est également un acteur essentiel pour l'octroi de plans de règlement des dettes fiscales et sociales dans le cadre des Commissions des chefs de services financiers (CCSF) ainsi que dans les dispositifs de préventions et de soutien des entreprises en difficulté au sein des Comités départementaux d'examen des problèmes de financement des entreprises (CODEFI).

URSSAF

- L'URSSAF est à votre disposition pour rechercher les solutions adaptées aux difficultés que vous pouvez rencontrer, notamment concernant les délais de paiement.

3957 (du lundi au vendredi de 9h à 17h, service à 0,12 €/min + prix d'appel)

iledefrance.urssaf.fr

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

- La CCI exerce une activité de prévention des difficultés d'entreprises et vous accompagne dans vos démarches. Des conseillers sont à votre disposition pour vous informer sur les dispositions légales relatives aux défaillances d'entreprises et vous orienter vers les procédures adéquates.

CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

- La Chambre de métiers et de l'artisanat propose un accompagnement des entreprises artisanales en difficulté. Un juriste vous assistera dans l'étude et l'analyse de vos difficultés.

CENTRE DE GESTION AGRÉE

- Un centre de gestion agréé a une mission d'assistance auprès de ses adhérents en matière de gestion. Il fournit chaque année un dossier de gestion caractérisant la situation économique et financière de votre entreprise, et a une mission de prévention et de surveillance.

www.fcga.fr

EXPERT-COMPTABLE

- L'expert-comptable est votre conseiller permanent. Il vous apporte des réponses ponctuelles et adaptées aux différents événements de la vie de votre entreprise.

https://annuaire.experts-comptables.org

AVOCAT

- Spécialisé en droit, l'avocat conseille ses clients, les assiste lors des négociations et participe à la définition de la procédure la mieux adaptée au contexte.

CIP - CENTRE D'INFORMATION SUR LA PRÉVENTION DES DIFFICULTÉS DES ENTREPRISES

- Permanences d'experts dont la mission est d'informer les dirigeants sur les outils de prévention et les orienter dans le choix des solutions leur permettant de sauvegarder l'entreprise. Les rendez-vous sont confidentiels et gratuits.

https://www.cip-national.fr

TRIBUNAL DE COMMERCE

- Le Tribunal de Commerce ouvre des procédures confidentielles de prévention des difficultés des entreprises qui vous permettent de bénéficier de l'assistance d'un professionnel, dont la mission sera de favoriser la recherche de solutions et d'accords financiers avec les créanciers.

http://www.annuaires.justice.gouv.fr/annuaires-12162/annuaire-des-tribunaux-de-commerce-21781.html

ADMINISTRATEUR JUDICIAIRE

- L'administrateur judiciaire intervient en matière de prévention (conciliation, mandat ad hoc). Il est nommé par le tribunal lors des procédures de sauvegarde et de redressement judiciaire où il est chargé de vous assister afin de trouver des solutions pour régler les difficultés de votre entreprise et en préparer le redressement.

www.cnajmj.fr

MANDATAIRE JUDICIAIRE

- Désigné dans toute procédure collective, il est chargé par décision de justice de représenter les créanciers, de préserver les droits financiers des salariés et de réaliser les actifs des entreprises en liquidation judiciaire au profit des créanciers. Le mandataire vous accompagne durant toute la période d'observation.

www.cnajmj.fr

LES ASSOCIATIONS DU PORTAIL DU REBOND DES ENTREPRENEURS

60 000 rebonds, SOS Entrepreneur, Re-créer, Second Souffle, APESA et l'Observatoire Amarok.

Des associations dont l'objectif commun est d'assister les entrepreneurs à rebondir pendant ou après avoir connu des difficultés.

EGEE

- L'association « Entente des Générations pour l'Emploi et l'Entreprise » fait appel à des bénévoles retraités qui souhaitent transmettre leurs compétences et expériences professionnelles aux générations plus jeunes.

https://www.egee.asso.fr

Avec le soutien de nos partenaires :

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE LA SOUVERAINETÉ INDUSTRIELLE ET NUMÉRIQUE

BANQUE DE FRANCE EUROSYSTÈME | MÉDIATION DU CRÉDIT

CONFÉRENCE GÉNÉRALE DES JUGES CONSULAIRES DE FRANCE

APESA France

PRÉVENIR les difficultés des entreprises

60 000 rebonds AIDER LES ENTREPRENEURS À SE RELANCER

Le guide « La prévention des difficultés » a été actualisé par CCI France, les CCI Paris Île-de-France, Ouest Normandie et Nice Côte d'Azur, à partir du document établi à l'origine par les CCI de l'Aisne et de Bayonne Pays Basque.

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

1er ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

JANVIER 2025