



Les rendez-vous ÉCO



Tout un territoire pour vous accompagner

Webinaire : Comment me faire accompagner en cas de difficultés ?



Franck LOUVRIER

2e VP du Conseil Régional
Président de la Commission
Entreprise, développement
international, numérique,
croissance verte, tourisme,
innovation, enseignement
supérieur et recherche



Direction régionale
de l'économie, de l'emploi,
du travail et des solidarités



Jean-Philippe BEAUX

Commissaire aux Restructurations
et à la Prévention des difficultés des
entreprises (CRP) - Pays de la Loire



Vickie PAJON-DELEMAZURE

Responsable du pôle Visibilité
& Accompagnement des
Entreprises



Bertrand MANIÈRE
Administrateur judiciaire



Valérie GERBAULT
Expert-Comptable

Présidente de la Commission Entreprise
de l'Ordre des Experts-Comptables des
Pays de la Loire



Eric GIRARDEAU
Président du CIP 44



15 Avril 2020
Lancement de Résilience
en Pays de la Loire



Contribution de
la Banque des territoires,
les 5 départements
& les EPCI



Plus de 20 M€
ont déjà été attribués
*MAJ 06 Sept 2021



2 562 TPE/PME
Bénéficiaires
(dont 42% dans le secteur
Commerce/Artisanat)
*MAJ 06 Sept 2021



Fonds de solidarité

Abondé à hauteur **de 25M€**
(volet 1&2) par la Région
91 000 entreprises bénéficiaires

*MAJ 02 Sept 2021



PGE en Pays de la Loire

28 845 Entreprises
bénéficiaires pour un
montant de **5 333,81 M€**

*MAJ 02 Sept 2021



AAP France Relance

232M€ versés sur le
territoire

*MAJ 15 Juillet 2021



Prêt Rebond

Abondé à hauteur **de 60M€**
402 entreprises bénéficiaires

*MAJ 02 Sept 2021



- 1- L'importance d'un bon diagnostic
- 2- Le soutien du réseau associatif
- 3- Vers qui se tourner pour négocier?



Les rendez-vous ÉCO



Tout un territoire pour vous accompagner

L'importance d'un bon diagnostic

Ordre des Experts-Comptables des Pays de la Loire

www.paysdelaloire.experts-comptables.fr



www.business-story.biz/prevention

Sommaire



Savoir lire les chiffres de son bilan – une nécessité

Mettre en place des outils de pilotage – une démarche incontournable

Naissance des difficultés - Les premiers points d'alerte

Savoir lire les chiffres de son bilan



Les indicateurs clés du compte de résultat :

Le chiffre d'affaires :

- ✓ Comment évolue-t-il ?
- ✓ De quoi se compose-t-il (prestations, négoce...) ?
- ✓ Panier moyen - Chiffre d'affaires moyens par vendeur / établissement ...
- ✓ Clients principaux

La marge brute / commerciale :

- ✓ Quel est le taux de marge par rapport au chiffre d'affaires ?
- ✓ Comment évolue-t-elle ?
Attention au contexte actuel : augmentation des coûts matières / difficultés d'approvisionnement

Les coûts de personnel :

- ✓ Quel est leur poids dans le compte de résultat
- ✓ Distinction salaires de production / salaires de structure
- ✓ Comment évoluent-ils ?
Attention au contexte actuel : augmentation des coûts de personnel dans un contexte de tension du marché de l'emploi

Le résultat :

- ✓ Le résultat d'exploitation, et le résultat net comptable
- ✓ La capacité d'autofinancement
(le cash entrant, permettant notamment de rembourser ses investissements)

Savoir lire les chiffres de son bilan



Les indicateurs clés du bilan:

La trésorerie :

- ✓ Quel est son montant (Trésorerie active – découverts bancaires) ?
- ✓ Comment a-t-elle évolué ?
- ✓ Comprendre son besoin en fonds de roulement (consommateur de trésorerie)

Les capitaux propres :

- ✓ Capital social + réserves accumulées
- ✓ Doivent être suffisants pour fonctionner

Dettes fournisseurs / Créances clients

- ✓ Observer leur évolution
- ✓ Connaître les délais moyens de règlement

Créances et dettes court terme

- ✓ S'assurer que les créances et stocks sont supérieures aux dettes court terme

Mettre en place des outils de pilotage : une démarche incontournable



Ils peuvent être très simples

Le seuil de rentabilité :

- ✓ Il correspond au chiffre d'affaires minimum à réaliser pour couvrir l'ensemble des coûts de l'entreprise
- ✓ Actualisation nécessaire en cours d'année (surtout dans le contexte actuel – augmentation des coûts matières et main d'œuvre)

Tableau de bord:

- ✓ Permet d'approcher et de suivre le résultat périodiquement (mois / trimestre)
- ✓ Utile pour identifier rapidement les problèmes de rentabilité / trésorerie

Prévisions de trésorerie

- ✓ A 6/12/24 mois
- ✓ Permettent d'anticiper les besoins

Budget prévisionnel

- ✓ A 12 mois / 2 ans / 3 ans
- ✓ Permet d'identifier les besoins et les ressources

Naissance des difficultés : Les premiers points d'alerte



La trésorerie quotidienne est le premier signal des difficultés :

- Difficultés à payer ses fournisseurs
- Difficultés à payer ses charges sociales et sa TVA
- Difficultés à payer les salaires
- Difficultés à honorer les remboursements d'emprunts
- Appels fréquents du banquier

Autres signaux possibles :

- Relations avec les clients
 - Pertes de clients importants, retards dans les livraisons, annulation de commandes, hausse des réclamations qualité
- Relations avec les salariés
 - Démission(s) de salariés clés, fort absentéisme, rumeurs
- Relations avec les fournisseurs
 - Refus de livraison, suppression du délai de règlement
- Evolution défavorable de la conjoncture
- Evolution défavorable de la concurrence

Naissance des difficultés : Les premiers réflexes à adopter



- 1) Ne pas prendre de décisions à la hâte, qui pourraient aggraver la situation.
- 2) En parler à ses conseils, notamment à son expert-comptable :
 - ✓ Pour établir un diagnostic précis de la situation
 - ✓ Afin de rechercher des solutions

**UNE BANQUE CENTRALE AU
SERVICE DE L'ÉCONOMIE ET DES
ENTREPRENEURS**



CONFIDENTIALITE
PEDAGOGIE
NEUTRALITE
GRATUITE
PROXIMITE



L'accompagnement des Entreprises par la Banque de France

ENTREPRENEURS

LAISSEZ-VOUS
ACCOMPAGNER

ACCOMPAGNEMENT
DES TPE / PME



102

correspondants TPE / PME à votre écoute



près de 22 000

entreprises accompagnées



39

partenariats nationaux



88%

taux de recommandation

102

CORRESPONDANTS

TPE / PME

en métropole et en outre-mer

LA BANQUE
DE FRANCE
PLEINEMENT
MOBILISÉE
POUR VOUS
ACCOMPAGNER



Contactez
le correspondant
TPE / PME
de votre
département



TPMExx@banque-france.fr
(xx : n° du département)



0 800 08 32 08 Service & appel
gratuits

BANQUE DE FRANCE
EUROSYSTÈME

www.entreprises.banque-france.fr



ACCOMPAGNEMENT DES TPE / PME

LA BANQUE DE FRANCE
AU SERVICE
DES ENTREPRENEURS



©2015 BAF - Diagram Studio Creation - 11/2020

BANQUE DE FRANCE
EUROSYSTÈME

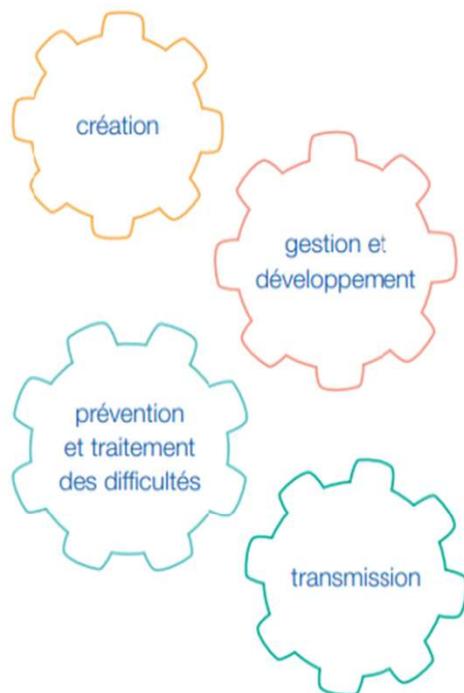
CORRESPONDANTS
TPE/PME

ENTREPRENEURS



LAISSEZ-VOUS ACCOMPAGNER

VOUS ÊTES EN PHASE DE :



ET VOUS DEVEZ VOUS ADAPTER
AUX ÉVOLUTIONS
DE VOTRE ENVIRONNEMENT

VOUS SOUHAITEZ BÉNÉFICIER
RAPIDEMENT :



d'informations

Quelles sont les aides adaptées
à votre situation ?
Quelle est la réglementation à respecter ?



d'accompagnement

Besoin d'un regard d'expert ?
Quels sont les organismes pour vous soutenir
dans vos démarches ?



de financement

Comment identifier les financements classiques
ou alternatifs pour vous développer ?

EXPERTISE **CONFIDENTIALITÉ**
PROXIMITÉ **GRATUITÉ**

LE CORRESPONDANT TPE-PME
DE LA BANQUE DE FRANCE :



vous **ÉCOUTE**



élabore un **DIAGNOSTIC**
de votre situation



vous oriente vers
des **ORGANISMES**
PARTENAIRES



vous met en relation avec
des **INTERLOCUTEURS**
CIBLÉS

Analyse et prévisionnel

OPALE vous permet
d'assurer l'avenir
de vos projets

ANALYSE

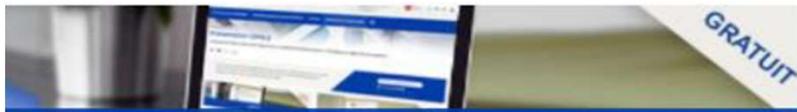


SIMULATION



**Votre rapport d'analyse
financière GRATUIT**





GRATUIT

ANALYSE

Vous souhaitez mesurer et comparer les performances de votre entreprise, identifier vos points forts et points d'amélioration. Le produit Analyse répond à votre besoin en s'appuyant sur l'expertise Banque de France.

[DÉCOUVRIR](#)

- Choisissez votre secteur d'activité
- Ciblez géographiquement les entreprises avec lesquelles vous vous comparez
- Affinez votre sélection en choisissant une tranche de chiffre d'affaires
- Disposez d'un rapport pdf facilitant votre communication avec vos différents partenaires



GRATUIT

SIMULATION

Vous souhaitez disposer d'un outil pour vous aider dans votre prise de décision, évaluer les impacts financiers de vos projets, la Banque de France vous propose le produit Simulation.

[DÉCOUVRIR](#)

- Disposez d'un simulateur pendant 3 mois
- Elaborez vos hypothèses de développement, d'investissement, ou de gestion de votre trésorerie
- Obtenez des états prévisionnels à 1 ou 2 ans
- Le rapport pdf ainsi obtenu constitue votre business plan

GEODE
UN EXPERT
VOUS ACCOMPAGNE

Et si on parlait
stratégie
?

BANQUE DE FRANCE
EUROSYSTÈME



<https://www.paysdelaloire.fr/les-aides/geode>

Et si on parlait
Stratégie ?

BANQUE DE FRANCE
EUROSYSTÈME

GEODE

Financement

Quels financements choisir ?
Comment convaincre mes partenaires financiers ?

Investissement

Est-ce le bon moment ?
Quels impacts sur l'entreprise ?

Trésorerie

Comment dégager du cash ?
Comment gagner son indépendance ?

Secteur / Compétitivité

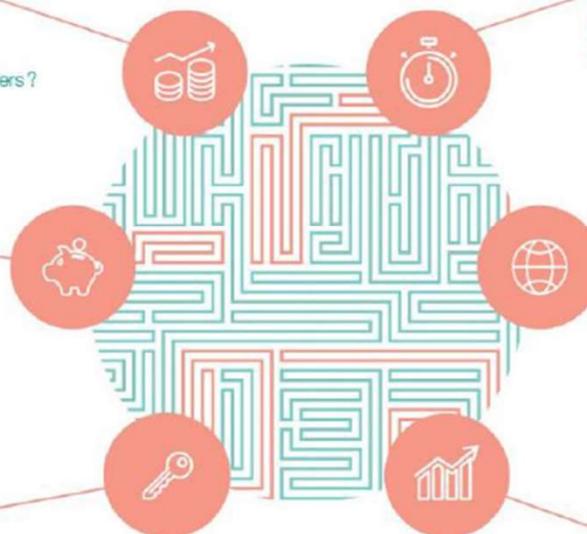
Quel positionnement ?
Comment rester dans la course ?

Transmission / Cession

Comment faire la transition ?
À quelles conditions ?

Croissance

Diversification ?
Croissance externe ?





Les rendez-vous ÉCO



Tout un territoire pour vous accompagner

Le soutien du réseau associatif

Le Centre d'Information sur la Prévention des difficultés des entreprises CIP 44



Centre d'Information sur la Prévention
des difficultés des entreprises

MEMBRES DU CIP NATIONAL



POURQUOI LE CIP ?

**Le CIP résulte d'une volonté collective
des Juges Consulaires, des
Experts-Comptables et
des Commissaires aux Comptes, et des
Avocats d'unir leurs efforts dans une
démarche de détection précoce des
difficultés des entreprises et
d'anticipation de leur traitement.**



MEMBRES DU CIP NATIONAL



ROLE DU CIP

Grâce à son double rôle d'écoute et d'information, le CIP est devenu une véritable plate-forme d'information du chef d'entreprise sur les solutions pratiques existantes.

Sous l'impulsion du CIP National, le **CIP 44** a pour objectif de continuer à améliorer l'information des chefs d'entreprise notamment au travers des entretiens de la prévention.



MEMBRES DU CIP NATIONAL



MISSION DU CIP

- Promouvoir, organiser et rendre accessible l'information la plus large sur la prévention des difficultés des entreprises en Loire-Atlantique
- Développer l'information sur la prévention par les Entretiens du Jeudi

COMPOSITION DU CIP 44

Le CIP 44 regroupe :

- La Conférence Générale des Juges Consulaires de France
- Le Conseil Régional de l'Ordre des Experts-Comptables des Pays de la Loire
- La Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes près de la Cour d'Appel de Rennes
- L'Ordre des Avocats du Barreau de Nantes
- La Chambre de Commerce et d'Industrie de Nantes-Saint-Nazaire
- La Chambre des Métiers et de l'Artisanat de Loire-Atlantique
- Le MEDEF
- La CPME
- L'U2P
- Le CIP National

MEMBRES DU CIP NATIONAL





LES ENTRETIENS DU JEUDI

- Les chefs d'entreprises sont reçus individuellement, si possible avec leur conseil, par des **professionnels de la prévention** :
 - un ancien juge du Tribunal de Commerce
 - un expert-comptable / commissaire aux comptes
 - un avocat

La présence du juge honoraire du Tribunal de Commerce permet de **dédramatiser le rôle du Tribunal de Commerce** auprès du dirigeant d'entreprise et de donner des informations pratiques sur les procédures existantes.

- A aucun moment, l'activité du CIP n'empiète sur la compétence juridictionnelle du Président du Tribunal de Commerce et des juges délégués à la Prévention.

Les entretiens du CIP 44 se tiennent au 16, quai Ernest Renaud - 44100 Nantes

LES ENTRETIENS DU JEUDI

ECOUTE

- Les seules informations débattues sont celles communiquées par le dirigeant. Les intervenants ne se substituent pas aux conseils habituels de l'entreprise.

INFORMATION

- Après avoir écouté le chef d'entreprise, cerné les difficultés et leur origine, les professionnels de la prévention fournissent une information sur les solutions existantes.

CONFIDENTIALITE

- Les intervenants ne tiennent aucun dossier et ne communiquent aucune information à aucun tiers.

GRATUITE

- **Ces conseils sont à disposition gratuitement sur rendez-vous en contactant le 0800 100 259**

MEMBRES DU CIP NATIONAL





0 800 100 259

Urssaf
Fournisseurs
Impôts
Trésorerie
Impôts



MEMBRES DU CIP NATIONAL





Les rendez-vous ÉCO



Tout un territoire pour vous accompagner

Vers qui se tourner pour négocier?



Liste des contacts utiles pour les CODEFI et CCSF :

https://www.impots.gouv.fr/portail/files/media/1_metier/2_professionnel/EV/4_difficultes/440_situation_difficile/nid13532_2021-09-27_balf_ccsf_codefi.pdf



LA MEDIATION DU CREDIT



Besoin d'un renseignement ou d'un accompagnement ?
N'hésitez pas à appeler le **3414 (numéro gratuit)**.

Pour saisir la médiation, vous devez saisir votre demande en ligne

<https://mediateur-credit.banque-france.fr/saisir-la-mediation/vous-allez-saisir-la-mediation-du-credit>

PROCESSUS DE PREVENTION

Confidentialité – Consensualisme - Dirigeant autonome

OBJECTIF

Trouver un accord amiable avec ses principaux créanciers grâce à l'aide d'un négociateur professionnel indépendant : le mandataire ad-hoc/conciliateur

MANDAT AD HOC

- Pas d'état de cessation des paiements & durée libre
- Difficultés de toute nature (économiques mais aussi juridiques ou conflictuelles)
- Accord amiable entre les parties

CONCILIATION

- Possible état de cessation des paiements (- de 45 j) et durée limitée (4 mois + 1)
- Difficultés juridiques ou économiques;
- Accord amiable constaté ou homologué par le juge (plus solide)

TARIFICATION

Mandat ad-hoc de sortie de crise (3 mois) : forfait de 1 500 € à 3 000 € HT pour les TPE

PROCEDURES COLLECTIVES

Réorganisation – Dirigeant assisté / aidé - Publicité

OBJECTIF

Sauver l'activité en réalisant des mesures de restructuration sous la protection du tribunal, assisté d'un ou deux professionnels (AJ/MJ), négociier et traiter l'ensemble des dettes. A défaut, céder l'entreprise ou ses actifs

SAUVEGARDE

- Pas d'état de cessation des paiements et durée limitée à 12 mois;
- Rééchelonnement des dettes sur 10 ans max; Caution protégée;
- Aide de l'AJ/MJ dans les mesures de restructuration et l'élaboration d'un plan

REDRESSEMENT JUDICIAIRE

- Etat de cessation des paiements et durée limitée à 18 mois (12+6)
- Rééchelonnement des dettes sur 10 ans max; caution protégée;
- Aide de l'AJ/MJ dans les mesures de restructuration et l'élaboration d'un plan; Possibilité de prise en charge par l'AGS des salaires avant RJ, et des restructurations sociales;
- Cession de l'entreprise organisée par l'AJ si plan impossible

TRAITEMENT DE SORTIE DE CRISE (TSC)

- Procédure simplifiée
- Durée : 3 mois
- Comptabilité à jour
- Pas de restructuration à effectuer
- Rééchelonnement des dettes

TARIFICATION

Fixée par décret

CONTACT

Consulter la liste des professionnels de votre département sur www.cnajmj.fr