



**PRÉFET
DE LA RÉGION
PAYS DE LA LOIRE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

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

SÉMINAIRE DES INTERLOCUTEURS PRIVILÉGIÉS

30 NOVEMBRE 2021

EN PARTENARIAT AVEC LA CCI NANTES-SAINT-NAZAIRE

1. Ouverture

- **Présentation du continuum interlocuteurs privilégiés**
- **Rappel de la feuille de route du réseau**

2. Présentation des nouveaux membres du réseau

- **La Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes Ouest-Atlantique**
- **Le Groupement de Prévention Agréé**

3. Les outils de diagnostic

- **Comment va ma boîte ? – CCI**
- **Autodiagnostic rebond – Bpifrance**
- **OPALE & GEODE – Banque de France**
- **Business Story Prévention – Ordre des Experts- Comptables**



**PRÉFET
DE LA RÉGION
PAYS DE LA LOIRE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

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

- **Feuille de route du réseau**
- **Parcours d'accompagnement – continuum interlocuteurs privilégiés**

Jean-Philippe BEAUX

**Commissaire aux Restructurations et à la Prévention des difficultés des entreprises (CRP)
Service Economique de l'Etat en Région (SEER) de la DREETS**

• Feuille de route du réseau - Charte régionale PADE

A.Revue le 28/11/2019 suite aux ateliers

- Améliorer la détection des signaux faibles, actions de prévention
- Mieux communiquer sur l'existence du réseau
- Changer la vision de l'échec

Lien : [site de la DREETS](#)

B.Engagements sur 9 actions avec pilotes désignés

- 1.Ateliers de sensibilisation et de formation
- 2.Mise en place d'une réseau de veilleurs
- 3.Intégration de séquences « prévention » dans les réunions traditionnelles
- 4.Poursuivre la promotion du réseau par interventions croisées

5.Identifier des success-stories

- 6.Présence sur les réseaux sociaux et marketing du réseau
- 7.Améliorer la plate-forme d'orientation et d'accompagnement
- 8.Développer la pédagogie de l'échec
- 9.Relevé des actions engagées par la loi PACTE

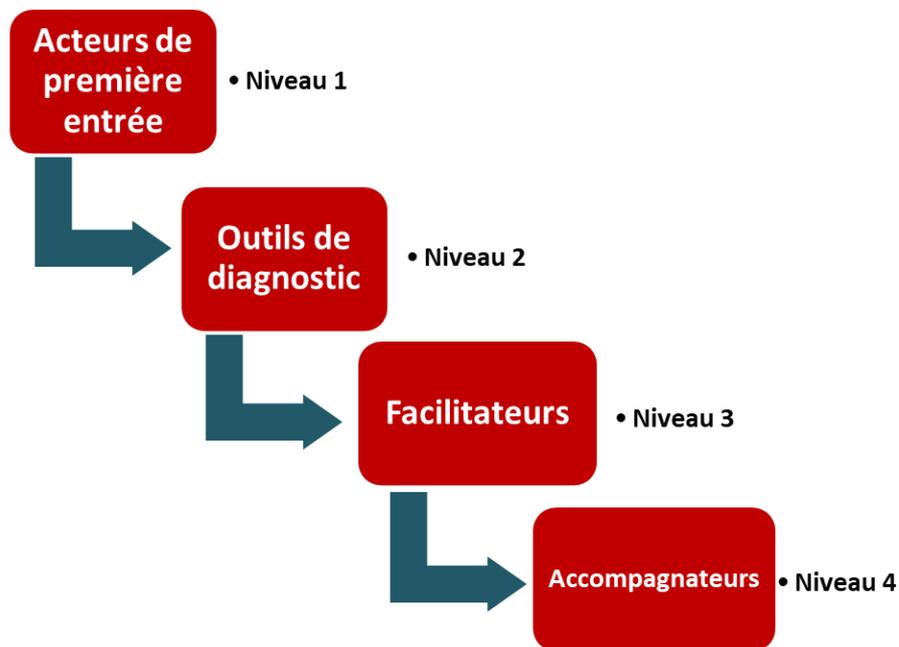
Feuille de route du réseau - Charte régionale PADE

Une dynamique à relancer prenant en compte :

- 1) les évolutions organisationnelles, réglementaires introduites par la crise COVID : webinaire et task force économie, dispositifs d'écoute de 1^{er} niveau, numéros verts, audio éco, comité national et départemental de sortie de crise, ...
- 2) l'arrivée de nouveaux acteurs : GPA, CRCC
- 3) les évolutions à intégrer : transposition de la directive insolvabilité, relance de la démarche « signaux faibles », la fin de mesures spécifiques COVID, le besoin de renforcement des fonds propres
- 4) Un besoin de rendre plus lisible la multiplicité des offres et des acteurs

Niveau d'intervention des interlocuteurs privilégiés

Continuum prévention des difficultés des entreprises



Niveau d'intervention des membres du réseau



Les acteurs de première entrée



Les acteurs de première entrée sont les acteurs que les dirigeants sollicitent spontanément, constituant ainsi le 1^{er} niveau d'écoute et de proximité.



Ils peuvent proposer au chef d'entreprise d'utiliser un outil de diagnostic, permettant ainsi à l'entreprise de déterminer la nature des difficultés endurées ainsi que le son niveau de gravité.



Outils de diagnostic



Niveau d'intervention des membres du réseau



facilitateurs



Ecoute entrepreneur 44



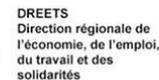
Les facilitateurs ont vocation à informer les dirigeants, identifier les difficultés, étudier le rapport de diagnostic, le cas échéant, puis mettre en relation le chef d'entreprise avec les acteurs accompagnateurs.



Les accompagnateurs sont les acteurs spécialisés et opérationnels qui trouveront des solutions concrètes et adaptées aux difficultés de l'entreprise en question.



Accompagnateurs



Quelle contribution des **commissaires aux comptes** à la dynamique de **relance** ?



La **CONFIANCE**
au service de
la **RELANCE**

Les propositions de la CNCC ont
été élaborées après consultation
avec :

Les entreprises et leurs représentants

Le réseau des CCI

Des élus locaux

Des parlementaires

Des réseaux bancaires

La Banque de France

Les présidents des tribunaux de commerce

...





Besoin d'une information la plus **transparente**, **exhaustive** et **sécurisée** possible, au service des processus décisionnels de sortie de crise Covid.

2020

Des comptes difficilement exploitables et nécessitant une analyse approfondie

2021

Nécessité de disposer d'informations actualisées et sécurisées au service de la reprise

Nécessité d'accompagner la mise en œuvre des dispositifs pour une relance ciblée et durable



Objectiver la santé
financière des
entreprises pour orienter
et rassurer.



DEVOIR DE PRÉVENTION

Risque en lien avec la mauvaise santé financière de l'entreprise et nécessité d'orienter vers un dispositif adapté

Objectif : permettre une meilleure utilisation des fonds publics et éviter des effets collatéraux sur d'autres entreprises (risque de faillites en cascade).

RELATION DE CONFIANCE

L'entité a besoin d'éléments de nature à rassurer ses partenaires, comme des attestations, afin de conserver leur confiance.

Objectif : rassurer l'écosystème de l'entité dans le contexte de crise en lui délivrant des attestations (sur sa situation financière ou ses données prévisionnelles)

Flécher et sécuriser les
dispositifs : le commissaire
aux comptes, acteur de la
réussite de la **dynamique de
relance.**



Plus de **120 DISPOSITIFS** pour maintenir l'activité et relancer la croissance

- Subventions
- Prêts
- Prises de participations
- Garanties
- Exonérations d'impôts
- Financements de déficits
- Remboursements de charges d'exploitation
- Autres

**Plan de relance
= 100 milliards d'euros**

- 30 Mds = Ecologie, Transition énergétique
- 34 Mds = Compétitivité des entreprises
- 36 Mds = Cohésion des territoires

ACTEURS	ENJEUX	BESOINS
<p>Pouvoirs publics : Etat et régions</p>	<p>Atteindre les objectifs ciblés par les politiques publiques</p> <hr/> <p>Eviter trop de pertes sur les financements</p>	<p>Fléchage des accès aux dispositifs (respect des critères)</p> <hr/> <p>Obtention d'éléments fiabilisés sur la situation financière</p>
<p>Financeurs : banques, assurances, fonds d'investissement</p>	<p>Retour sur financements et investissements</p>	<p>Obtention d'éléments fiabilisés sur la situation financière en amont et en aval de l'octroi de financements</p>
<p>Entités bénéficiaires</p>	<p>Accéder aux dispositifs (conformité du projet aux critères, solvabilité, de l'entité...)</p>	<p>Assurances sur la conformité du projet aux dispositifs</p> <hr/> <p>Assurances sur la situation financière et pratiques commerciales</p>





Vérification de la conformité des informations communiquées à l'appui des candidatures / demandes

Apport d'éléments d'analyse sur la santé financière du candidat au dispositif au regard des données historiques et prévisionnelles

Contrôle *a posteriori* de l'utilisation des dispositifs conformément aux engagements pris par les bénéficiaires

Surveillance de la recouvrabilité des prêts, avances, garanties et investissements en fonds propres

GPA

Groupement de Prévention Agrée

PAYS DE LA LOIRE



Artisans, Commerçants,
Chefs d'entreprise,

VOUS AVEZ BESOIN DE FAIRE LE POINT OU
VOUS RENCONTREZ DES DIFFICULTÉS ?



Présentation GPA Pays de la Loire

Novembre 2021

M. Alain BESSAUDOU, coordinateur régional et
bénévole de la cellule GPA 44

Bénéficiaires



- **Toute personne immatriculée :**
 - > Au Registre du Commerce et des Sociétés
 - > Au Registre des Métiers
- **Tout dirigeant d'une personne morale**
- **Une seule condition :** adhérer au GPA Pays de la Loire pour une cotisation annuelle symbolique de 1€
- Quelle que soit la taille ou la typologie d'entreprise

> Présentation

- Le GPA est institué par la loi n°84-148 du 1^{er} mars 1984 relatif à la prévention et au règlement amiable des difficultés des entreprises. Son existence est inscrite dans l'**article L-611-1 du code de commerce**.
- Le GPA a été **agréé par le Préfet des Pays de la Loire** par arrêté n°51 du 31 mars 2021
- Le GPA met à disposition le savoir faire de ses bénévoles et son réseau **gratuitement** et de manière confidentielle.
- Le GPA aide le chef d'entreprise à élaborer **des solutions pragmatiques**
- Le GPA peut contribuer au **suivi et à l'accompagnement** du plan arrêté par le dirigeant



CADRE / ART L 611-1 du code de commerce

<p>> Toute personne immatriculée au RGS ou au RM ainsi que tout entrepreneur individuel à responsabilité limitée et toute personne morale de droit privé peut adhérer au Groupement de Prévention Agréé par arrêté du représentant de l'Etat dans la région.</p>	<p>■ Agrément régional avec territoriales, renouvellement de l'agrément tous les 3 ans.</p>
<p>> Le GPA a pour mission de fournir à ses adhérents, de façon confidentielle, une des informations économiques, comptables et financières transmis.</p>	<p>■ Etablissement d'un code d'éthique déontologie.</p>
<p>> Sur demande de l'entreprise, (ou lorsque le groupement relève des indices de difficultés), il en informe le chef d'entreprise et lui propose l'intervention d'un</p>	<p>■ Mise en place d'un comité dont la composition varie selon les problématiques rencontrées (ex ex huissier, ...)</p>
<p>> A la diligence du représentant de l'Etat, les administrations compétentes concours aux groupements de prévention agréés. Les services de la Banque de peuvent également, suivant des modalités prévues par convention, être des avis sur la situation financière des entreprises adhérentes. Les groupements prévention agréés peuvent aussi bénéficier d'aides des collectivités territoriales.</p>	<p>■ Soutien du Commissaire aux restructurations, travail collaboratif avec l'URSSAF qui signale l'existence du GPA à ses primo débiteurs. Financement du fonctionnement des GPA au moyen d'une subvention du Conseil régional.</p>

> Membres bénévoles



Des professionnels à la retraite ou en activité qui s'engagent et se mobilisent sur tout le territoire

Des experts :

- Chef d'entreprise
- Industriel
- Cadre dirigeant
- Expert comptable
- Juge
- Banquier

> Missions

- Créé pour anticiper la vulnérabilité des Entreprises, le GPA Pays de la Loire est à **l'écoute bienveillante** des chefs d'entreprise qui le souhaitent
- Fournir à ses bénéficiaires « *une **analyse** des informations économiques, comptables et financières que ceux-ci s'engagent à lui transmettre régulièrement* » (Article L.611-1 du code de commerce).
- Rencontrer des chefs d'entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité afin d'élaborer avec eux des solutions adaptées et les accompagner dans leur mise en œuvre
- Mettre les chefs d'entreprise en relation avec des professionnels pour les aider grâce à son réseau
- **Recevoir tout chef d'entreprise qui le souhaite quelle que soit sa difficulté sans se limiter aux difficultés financières**



Cellule d'écoute / Les étapes

1

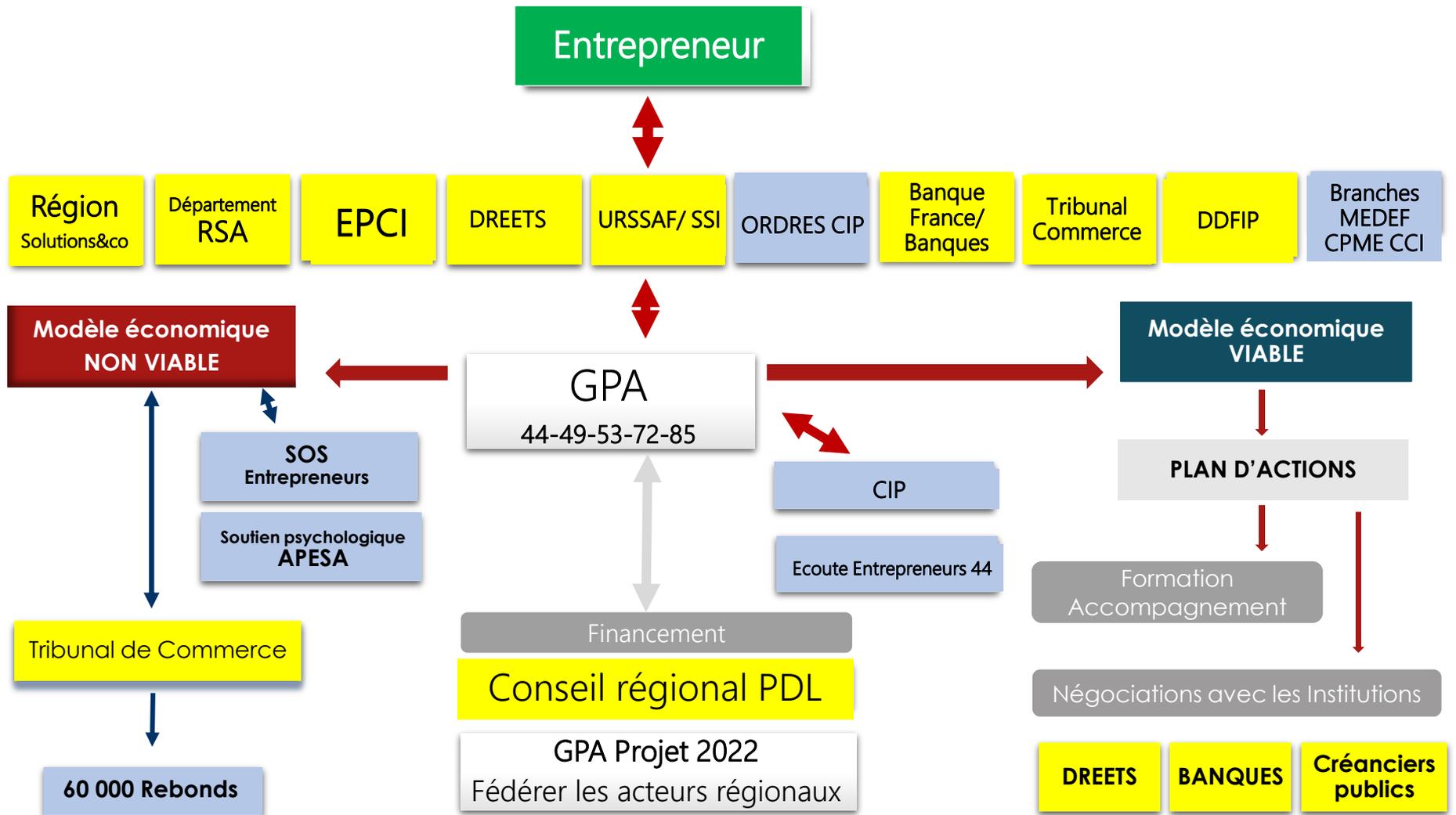
Le chef d'entreprise contacte le GPA afin de convenir d'un **premier entretien** qui permettra **d'évaluer sa situation et ses problèmes**

2

Un rendez-vous est fixé avec un **comité d'écoute** composé de spécialistes et d'experts pour **élaborer un plan d'actions**

3

Le GPA propose ensuite la mise à disposition d'un **bénévole qui accompagnera** l'entrepreneur dans son entreprise et / ou **la mise en relation privilégiée avec son réseau de partenaires**



Acteurs

Le lanceur d'alerte se rend compte de la difficulté d'un dirigeant (sans nécessairement la qualifier), lui fait connaître le programme GPA Pays de la Loire et le convainc d'appeler le numéro vert de la cellule d'écoute :

0 805 385 383



La cellule d'écoute est le point d'entrée dans le GPA Pays de la Loire pour une demande d'aide. Elle se réunit tous les jeudis matin et à la demande en cas d'urgence.

- **Écoute**
- **Dialogue** et compréhension du contexte
- Appui à l'**élaboration d'un plan d'action**

L'expert (intervention **facultative et confidentielle**) :

- Il assure l'analyse financière et évalue la viabilité de l'entreprise
- Il contribue au diagnostic de situation et propose des solutions
- Il **accompagne** les dirigeants qui le souhaitent

> RÉFÉRENTS GPA DÉPARTEMENTAUX

UD	Prénom NOM	Mail	Tél.
PDL	Alain BESSAUDOU	alain.bessaudou44@gmail.com	06 79 32 38 52
44	Gilles d'HERMIES	gdh@genicado.com	06 08 32 52 33
49	Jean Pierre BERNHEIM	jpibernheim49@gmail.com	06 07 17 43 00
53	André ALOUR	andre.alour@credipro.fr	06 14 92 38 26
72	Pierre Jean SIGIRIST	pierrejean.sigrist@sogecgroupe.com	07 86 62 90 75
85	Bernard PONTREAU	Bpconseils85@gmail.com	06 11 13 38 68

Adhésion au GPA Pays de la Loire : 1€




PAYS DE LA LOIRE

BORDEREAU DE COTISATION

VOTRE ENTREPRISE

Raison Sociale : _____ Effectif total y compris dirigeant(s) _____

Enseigne Commerciale : _____

Adresse : _____

CP : _____ Ville : _____ Tél : _____

E-mail : _____

Forme Juridique : SA SARL SAS SASU EURL Autre (à préciser) : _____

Code NACE (NAF / APE) : _____ SIRET : _____

Secteur : Industrie Services Commerce Artisanat Profession Libérale

Détail activité : merci de définir de façon précise votre activité

Immatriculation au x registre.s

du Commerce et des Sociétés (CCI) n° : _____

des Métiers (CMA) n° : _____

Syndicat de Branche : _____

Clubs / Réseaux (CJD, Réseau Entreprendre...) : _____

N° de Sécurité Sociale : _____ N° de Travailleur Indépendant : _____

N° Fiscal : _____

Chiffre d'affaires annuel : _____ Je suis exportateur et/ou importateur.

LE-LA DIRIGEANT-E / INTERLOCUTEUR-TRICE

Nom : _____ Prénom : _____

Fonction : _____ Date de naissance : _____

Téléphone (ligne directe) : _____ Portable : _____

E-mail direct : _____

VOTRE COTISATION _____ 1 €

Cadre réservé au GPA	Cachet et signature de l'entreprise
----------------------	-------------------------------------

GROUPEMENT DE PRÉVENTION AGRÉE DES PAYS DE LA LOIRE
8 rue Jean Rouxel - 44700 ORVAULT
0 805 385 383 - ecoute@gpa-pdl.fr - gpa-pdl.fr

PRATIQUE & UTILE



- [Liste des acteurs signataires de la Charte régionale](#)
- [La note Covid de l'Etat](#)
- Le bordereau d'adhésion (pour Bilan)
- Les documents de suivi (pour Bilan)

Une initiative



Une action soutenue par





**CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE**

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

COMMENT VA MA BOÎTE ?

JE M'ÉVALUE

JE ME CONNECTE

Détectez les signes avant-coureurs et anticipez face aux difficultés de votre entreprise

JE M'ÉVALUE

JE ME CONNECTE

Claire DOUILLARD
Conseiller à la
CCI Nantes St Nazaire



L'autodiagnostic « Comment va ma boîte ? »



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

COMMENT VA MA BOÎTE ?

JE M'ÉVALUE

JE ME CONNECTE

JE M'ÉVALUE

JE ME CONNECTE

CONTACT

Comment va ma boîte ?

Détectez les signes avant-coureurs et anticipez face aux difficultés de votre entreprise

Cet outil d'autodiagnostic est destiné aux dirigeants de Très Petites Entreprises (moins de 10 salariés). Il vise à vous permettre un suivi régulier de la santé de votre entreprise, de manière à détecter le plus rapidement possible d'éventuelles difficultés et vous inciter à agir avant qu'il ne soit trop tard. Il se veut simple, sans élément chiffré, anonyme, confidentiel et gratuit.

Afin de suivre de la situation de votre entreprise au fil du temps, vous pouvez vous identifier à la fin du questionnaire. Ceci vous permettra de retrouver ultérieurement les résultats de vos sessions précédentes. Les résultats de l'autodiagnostic dépendent de la sincérité de vos réponses aux questions. Il vous est recommandé ensuite de les faire valider par vos conseils : CCI, CMA, expert-comptable, avocat, etc.

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Bordeaux Gironde vous propose un accompagnement pour faire face aux difficultés de votre entreprise.

Pour toute information complémentaire, merci de nous contacter au 05 56 79 5000 ou par mail à l'adresse contact@bordeauxgironde.cci.fr



<http://commentvamaboite.bordeaux.cci.fr>

- **Je m'évalue** : Questionnaire 4 thématiques
- **Je m'informe** : Informations diverses...
- **Je me connecte** : compte personnel
- **Contact** : Formulaire contact CCI

Plateforme développée par :





L'autodiagnostic « Comment va ma boîte ? »



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

COMMENT VA MA BOÎTE ?

CONTACT



Gestion administrative et comptable

1 / 4

- > Votre comptabilité est-elle à jour (établissement et classement des factures, transmission expert-comptable,...) ? Oui Non
- > Avez-vous eu recours cette année au chômage partiel ? Oui Non
- > Echangez-vous au moins une fois par mois avec vos conseils (avocat, expert-comptable, centre de gestion agréé...) ? Oui Non
- > Votre entreprise est-elle à jour de ses déclarations de charges sociales (URSSAF, Caisse de Retrait, etc.) ? Oui Non
- > Votre entreprise est-elle à jour de ses déclarations de fiscales (TVA Impôts, etc.) ? Oui Non
- > Votre entreprise est-elle à jour dans le paiement de ses charges sociales ? Oui Non
- > Votre entreprise est-elle à jour dans le règlement de ses obligations fiscales ? Oui Non

SUIVANT

Gestion administrative & comptable :

7 questions ...

Réponse obligatoire à
chaque question

L'affichage du bouton
suivant indique que
toutes les questions ont
été traitées.

Plateforme développée par :





L'autodiagnostic « Comment va ma boîte ? »



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

COMMENT VA MA BOÎTE ?



CONTACT

Trésorerie et relations bancaires

2 / 4

- > Vos relations avec vos partenaires bancaires sont-elles plus difficiles ces trois derniers mois ? Oui Non
- > Utilisez-vous depuis ces trois derniers mois le découvert autorisé par votre (vos) banque(s) ? Oui Non
- > Disposez-vous d'un plan de trésorerie (encaissements / décaissements) pour les 3 prochains mois ? Oui Non
- > Rencontrez-vous des difficultés à payer vos salariés ? Oui Non
- > Rencontrez-vous des difficultés à payer vos charges courantes (loyer, assurance, électricité...) ? Oui Non
- > Êtes-vous satisfait(e) des résultats de vos investissements dans les outils numériques (Chiffre d'affaires, visibilité, marge commerciale...) ? Oui Non
- > Avez-vous reporté cette année des investissements pour plus tard ? Oui Non

PRECEDENT

SUIVANT

Trésorerie et relations bancaires

7 questions :

- Utilisation du découvert autorisé ,
- Suivi de la trésorerie
- Capacité à payer les salaires,
- Couverture des charges courantes (seuil de rentabilité...)
- Efficacité des investissements dans les outils numériques...

Plateforme développée par :





L'autodiagnostic « Comment va ma boîte ? »



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

COMMENT VA MA BOÎTE ?

CONTACT



Activité commerciale et digitale

3 / 4

- > Votre chiffre d'affaires cette année est-il en diminution de 15% ou plus par rapport à l'année précédente ? Oui Non
- > Avez-vous développé cette année des prestations ou services complémentaires associés à vos produits ? Oui Non
- > Cherchez-vous à diversifier votre activité pour faire face à une insuffisance de chiffre d'affaires ? Oui Non
- > Pour vendre, êtes-vous obligé de diminuer le prix de vos produits ou services (sacrifier des points de marge) ? Oui Non
- > Savez-vous si vos principaux concurrents rencontrent des difficultés ? Oui Non
- > Votre entreprise utilise-t-elle des outils numériques (site internet, plateforme digitale, Facebook, Instagram, LinkedIn...) pour communiquer ou gérer les relations avec ses clients ? Oui Non
- > Une partie de votre chiffre d'affaires vient-elle de produits ou prestations de services réalisés grâce à des outils numériques (site internet, applications numériques, plateforme ...) ? Oui Non

PRECEDENT

SUIVANT

Activité commerciale et digitale

7 questions :

Evolution du chiffre d'affaires;

Adéquation de l'offre commerciale (PV)

Utilisation des outils numériques

...

Plateforme développée par :





L'autodiagnostic « Comment va ma boîte ? »



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

COMMENT VA MA BOÎTE ?

CONTACT



Relations clients /
Fournisseurs

7 questions :

Niveau des stocks,

Conditions
d'approvisionnement

Délais de paiements

...

Relation clients et fournisseurs

4 / 4

- | | |
|--|--|
| > Votre stock de marchandises ou de matières premières a-t-il fortement augmenté ces trois derniers mois ? | <input type="radio"/> Oui <input checked="" type="radio"/> Non |
| > Rencontrez-vous des difficultés pour vous approvisionner ? | <input type="radio"/> Oui <input checked="" type="radio"/> Non |
| > Vos principaux fournisseurs ont-ils brusquement diminué vos délais de paiement ? | <input type="radio"/> Oui <input checked="" type="radio"/> Non |
| > Votre entreprise a-t-elle gagné des nouveaux clients sur les trois derniers mois ? | <input type="radio"/> Oui <input checked="" type="radio"/> Non |
| > Avez-vous, sur les trois derniers mois ou plus, perdu un ou plusieurs de vos clients importants ? | <input checked="" type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non |
| > Depuis ces trois derniers mois, le délai de paiement de vos principaux clients s'est-il allongé ? | <input type="radio"/> Oui <input checked="" type="radio"/> Non |
| > Avez-vous sollicité sur les trois derniers un report d'échéance auprès d'un ou plusieurs fournisseurs ? | <input checked="" type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non |

PRECEDENT

RESULTATS

Plateforme développée par :





L'autodiagnostic « Comment va ma boîte ? »



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

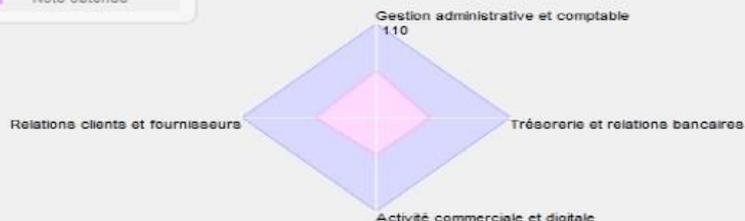
CONTACT

COMMENT VA MA BOÎTE ?



Légende du graphique

- Total
- Note obtenue



- > Gestion administrative et comptable **55**
- > Trésorerie et relations bancaires **45**
- > Activité commerciale et digitale **45**
- > Relations clients et fournisseurs **50**

Indice de difficulté **44,32%**

Vous devez agir maintenant !

Votre entreprise s'oriente vers une zone de turbulences et peut rapidement se trouver en difficulté. Il est probablement encore temps de corriger cette tendance, mais il faudrait réagir très vite. Prenez rendez-vous avec votre conseil habituel de l'entreprise. Une analyse en profondeur de votre exploitation est nécessaire pour prendre rapidement les bonnes décisions et les mettre en œuvre.

Vous pouvez aussi solliciter un rendez-vous avec un Conseiller d'Entreprise à la CCI de Bordeaux.

POUR RECEVOIR VOTRE AUTODIAGNOSTIC PAR MAIL, MERCI DE RENSEIGNER LES CHAMPS CI-DESSOUS

Nom & prénom

Envoyer le résultat à mon adresse mail

ENVOYER

Résultats & envoi par mail

4 thématiques /110

Indice de difficulté sur 100

Préconisations/ code
couleur

Envoi des résultats par ma



L'autodiagnostic « Comment va ma boîte ? »



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

CONTACT

COMMENT VA MA BOÎTE ?



Raison sociale *	Nom et prénom du dirigeant *	Téléphone *
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Email *	Commune	SIRET *
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

* Informations obligatoires

NOUS VOUS AVONS CREE UN ESPACE PERSONNEL. CET ESPACE VOUS SERA ACCESSIBLE AVEC L'IDENTIFIANT ET MOT DE PASSE CI-DESSOUS.
VOUS POURREZ, UNE FOIS CONNECTE, CHANGER CES VALEURS.

Identifiant *	Mot de passe *
<input type="text" value="81f488292f7242fa81e73a26f8250e11"/>	<input type="text" value="QUZDfv"/>

VALIDER

Coordonnées de contact
pour l'entreprise

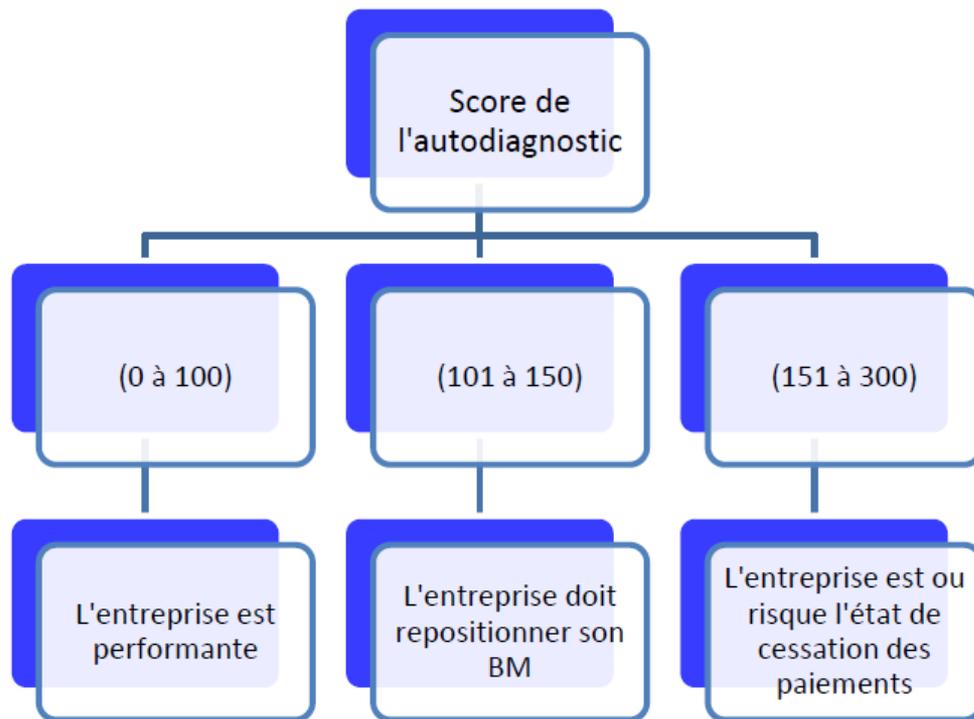
Possibilité de création de son
espace personnel :

Archivage questionnaires et
résultats

Suivi de la santé de l'entreprise



Comment orienter les entreprises en fonction de la notation ?

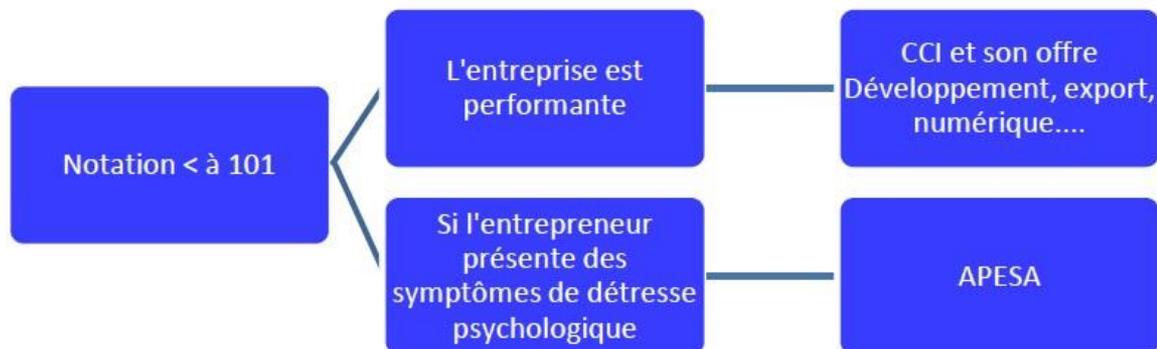




RÉSULTATS OBTENUS ET AFFICHÉS À L'ÉCRAN

- Score de 0 à 50 : Excellent ! Assurez-vous des bonnes performances de votre entreprise !
- Score de 51 à 100 : Très bien ! Vous pouvez encore améliorer les performances de votre entreprise !

QUELLES SOLUTIONS/ ORIENTATIONS ?





Notation de 151 à 250

RÉSULTATS OBTENUS ET AFFICHÉS À L'ÉCRAN

- Score de 151 à 250 : Réagissez vite ! Vous risquez l'état de cessation de paiement !

QUELLES SOLUTIONS/ ORIENTATIONS ?

Pour éviter l'état de cessation des paiements , l'entreprise doit réagir et peut se rapprocher des différents interlocuteurs compétents en matière de difficultés des entreprises

- Conseiller CCI dédié à la prévention des difficulté
- Conseils habituels de l'entreprise : experts comptables, avocat, centre de gestion agréé...
- Banque de France, CRP (Direccte), DDFIP, URSSAF
- CIP
- Tribunal de commerce
- Administrateur / Mandataire judiciaire
- Autres partenaires locaux



RÉSULTATS OBTENUS ET AFFICHÉS À L'ÉCRAN

- Score de 151 à 250 : Réagissez vite ! Vous risquez l'état de cessation de paiement !

QUELLES SOLUTIONS/ ORIENTATIONS ?

Pour éviter l'état de cessation des paiements , l'entreprise doit réagir et peut se rapprocher des différents interlocuteurs compétents en matière de difficultés des entreprises

- Conseiller CCI dédié à la prévention des difficultés
- Conseils habituels de l'entreprise : experts comptables, avocat, centre de gestion agréé...
- Banque de France, CRP (Direccte), DDFIP, URSSAF
- CIP
- Tribunal de commerce
- Administrateur / Mandataire judiciaire
- Autres partenaires locaux



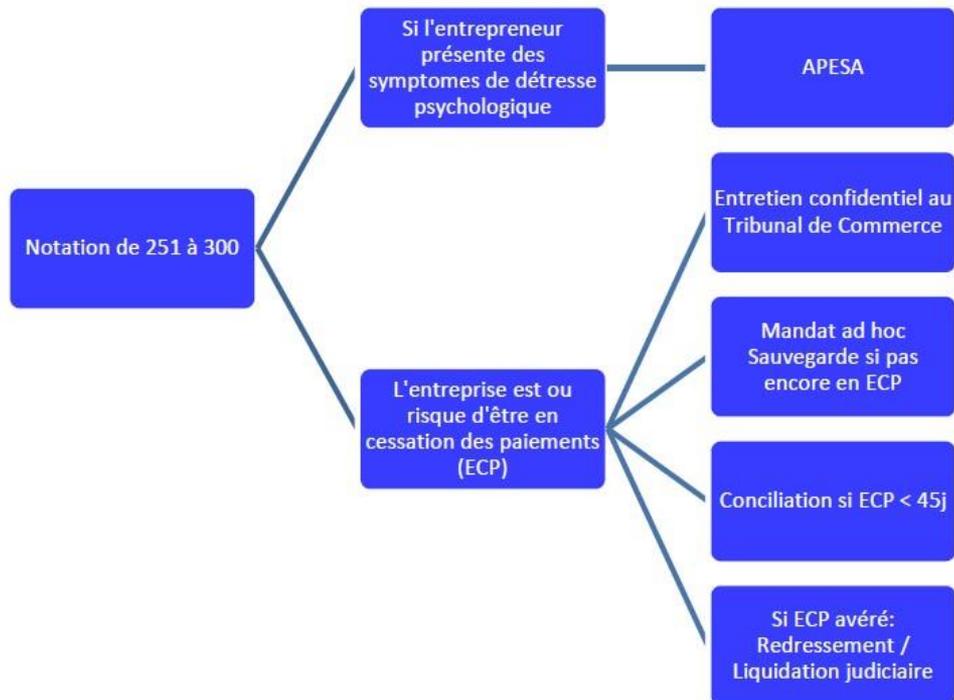
RÉSULTATS OBTENUS ET AFFICHÉS À L'ÉCRAN

- Score de 251 à 300 :

N'attendez plus ! Vous êtes peut-être déjà en état de cessation de paiement

Lire le Guide de la Prévention

QUELLES SOLUTIONS/ ORIENTATIONS ?





AUTODIAGNOSTIC REBOND

Présentation 30 novembre – Interlocuteurs privilégiés

Les autodiags : évaluer la maturité de l'entreprise sur des enjeux spécifiques



Maturité
digitale



MONDIALOMÈTRE

Maturité à
l'international



MONIMPACTOMÈTRE

Maturité vis-à-vis
des enjeux RSE



MONFRENCHFABOMÈTRE

Maturité Industrie du Futur

8 Autodiags
accessibles gratuitement à
partir de BEL sous réserve de
créer un compte.



CLIMATOMÈTRE

Maturité vis-à-vis de la
transition énergétique et écologique



AUTODIAGREBOND

Impact de la crise et capacité à rebondir



AUTODIAGREBOND
TOURISME

Impact de la crise et capacité à
rebondir dans le secteur du tourisme



AUTODIAG
CYBERSÉCURITÉ

Maturité en matière de cybersécurité



QU'EST-CE QUE L'AUTODIAG REBOND ?

Entrepreneurs, vous souhaitez rebondir rapidement après la crise ?

Faites le point en **15 minutes** sur l'impact du Covid-19 sur votre activité via l'outil d'autodiagnostic en ligne. A travers **46 questions**, l'Autodiag Rebond cerne les problématiques que vous rencontrez dans le cadre de la crise du Covid-19 et vous permet d'identifier les axes stratégiques sur lesquels vous devez orienter vos efforts pour préparer au mieux la reprise.

A la clé, accédez à **un diagnostic personnalisé** avec une vision globale des enjeux de sortie de crise et des recommandations déduites de vos réponses, sur chacun des axes abordés.

L'autodiagnostic Rebond : questionnaire



Je m'auto-évalue en 15 minutes sur 4 axes

- Finance
- Gouvernance
- Opérations
- Stratégie



Exemple de questions :

▪ Stratégie :

1. Vous avez adapté, formalisé et partagé votre plan stratégique et de pilotage pour y intégrer des scénarios alternatifs (pic de crise, creux, rebond), ainsi que l'anticipation des tendances (enjeux macro et sectoriels, digitalisation, enjeux environnementaux et sociétaux, comportements consommateurs, canaux de distribution) :

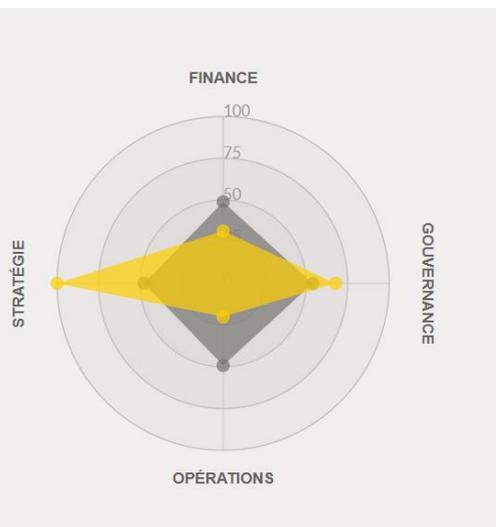


▪ Opérations :

4. En réponse à la variation de la demande, vous avez concentré vos ventes et vos activités sur des produits/services clés et/ou nouveaux au lieu de fournir l'ensemble de votre portefeuille produits habituel :



L'autodiagnostic Rebond : résultats



Finance

Votre trésorerie s'est fortement dégradée et vos possibilités de financement externe sont relativement limitées. A court terme, n'hésitez pas à prioriser vos paiements pour gérer votre solvabilité. Vous pouvez également revoir vos contrats (fournisseurs, clients, assurances) afin d'ajuster au mieux votre budget prévisionnel. En ces temps tourmentés, une veille juridique vous permettra d'être au fait des dernières évolutions légales.

Opérations

Vos activités ont été fortement impactées voire interrompues en raison de la crise du coronavirus. Votre chaîne d'approvisionnement a pu être désorganisée en raison de la défaillance de tiers ou de la baisse de la demande. Commencez par cartographier vos stocks et les acteurs de votre chaîne d'approvisionnement, afin d'obtenir une visibilité globale. Communiquez ensuite avec vos fournisseurs et clients stratégiques, de façon à conserver un lien privilégié et être informé au plus tôt des évolutions de leurs activités. Réalisez, d'après ces bases, une cartographie et une analyse des principaux risques identifiés. En parallèle, vous pouvez essayer de sécuriser votre chaîne d'approvisionnement en cherchant des fournisseurs locaux qui existent dans votre domaine d'activité.

Gouvernance

Votre structure organisationnelle et votre modèle de gouvernance vous permettent de réagir rapidement aux aléas du marché. Votre entreprise sait faire preuve de résilience pendant la crise du coronavirus. Vous avez su vous adapter aux contraintes, aux mesures de prévention et aux nouveaux modes de travail. Restez en veille (évolutions sociétales, des modes de consommation, aspirations, modes de travail, motivations des équipes, de votre éco-système, etc.) et sachez tirer parti des opportunités qui s'offrent à vous (projet de transformation, nouveaux business, etc.).

Stratégie

Votre stratégie d'entreprise est l'un de vos principaux atouts pour traverser la crise. Afin de conserver votre avantage compétitif, revoyez régulièrement les points d'amélioration de votre plan stratégique et mettez à jour votre plan de continuité d'activité. Formalisez et partagez avec vos outils d'anticipation stratégique, et votre plan stratégique et de pilotage. Assurez-vous de traiter les risques mis en exergue par la crise du coronavirus et anticipez les changements que la crise apportera à votre modèle d'entreprise, et votre proposition de valeur. Si vous envisagez des opportunités d'alliances stratégiques voire de croissance externe, préparez-vous en amont et posez-vous toutes les questions liées à votre chaîne de valeur et à l'évolution de votre environnement concurrentiel.

L'autodiagnostic Rebond : services

Comment mieux se protéger ?



Cybersécurité, données personnelles, surveillance...

EN SAVOIR PLUS

Conseil



Pour clients et participations Bpifrance, module Cash BFR

EN SAVOIR PLUS

Prêt garanti par l'État

Prêt garanti par l'État
Quelles démarches pour en bénéficier ?

Jusqu'à 3 mois de CA, distribué par les banques jusqu'au 30/06/2021

EN SAVOIR PLUS

Conseil



Pour clients et participations de Bpifrance, modules Rebond

EN SAVOIR PLUS

Enquête auprès des dirigeants



Les entreprises face à la crise du Covid-19

EN SAVOIR PLUS

Conseil



Pour clients et participations Bpifrance, module Supply

EN SAVOIR PLUS

Prêt Rebond

Prêt Rebond

Prêt sans garantie de 10 000 à 300 000 € selon les Régions

Prêt de trésorerie TPE et PME, selon les Régions

EN SAVOIR PLUS

e-formation Rebond

E-FORMATION REBOND



Préparez et activez votre rebond (formation gratuite)

EN SAVOIR PLUS

Formation gratuite



Croître à travers les crises, anticiper

EN SAVOIR PLUS

VTE : recevoir le renfort de jeunes talents



Connecter jeunes et PME dans les territoires

EN SAVOIR PLUS



ACCOMPAGNER LES ENTREPRENEURS, UNE MISSION ESSENTIELLE DE LA BANQUE DE FRANCE

La Banque de France est un acteur majeur auprès des entreprises. Outre son activité de cotation, elle accompagne les entrepreneurs et propose une diversité d'offres de services

VICKIE PAJON-DELEMAZURE
RESPONSABLE RÉGIONALE | POLE VISIBILITÉ & ACCOMPAGNEMENT

30 secondes sur l'accompagnement des entreprises à la Banque de France

LE CORRESPONDANT DE LA BANQUE DE FRANCE

ACCOMPAGNEMENT
DES TPE / PME



Élabore un **DIAGNOSTIC**
rapide de votre situation



Vous met en relation avec des
INTERLOCUTEURS CIBLÉS

0 800 08 32 08

Service & appel
gratuits

GEODE

BANQUE DE FRANCE
EUROSISTÈME



VALIDEZ
vos choix stratégiques



POSITIONNEZ
votre entreprise sur son secteur



FIABILISEZ
vos relations avec vos partenaires

Correspondants Start-up



BANQUE DE FRANCE
EUROSISTÈME

Analyse et prévisionnel

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

ANALYSE



SIMULATION



Votre rapport d'analyse
financière **GRATUIT**



BANQUE DE FRANCE
EUROSISTÈME

OPALE



GEODE

Et si on parlait Stratégie ?

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 ?





UNE EQUIPE A VOTRE SERVICE DANS CHAQUE DEPARTEMENT

CONTACTEZ- LA

tpme44@banque-france.fr

tpme49@banque-france.fr

tpme53@banque-france.fr

tpme72@banque-france.fr

tpme85@banque-france.fr

0.800.08.32.08



Présentation du dispositif Business Story Prévention

Octobre 2021

Sommaire



1. Origine de Business Story Prévention
2. Modalités du dispositif



Origine du dispositif Business Story Prévention

Une nécessité de mettre en place un accompagnement des entreprises à la sortie de crise

Un plan d'action sur l'accompagnement des entreprises en sortie de crise a été signé le 1er juin 2021 par Bruno Le Maire, ministre de l'Économie, des Finances et de la Relance, et Éric Dupond-Moretti, garde des Sceaux.

Ce plan, élaboré conjointement avec l'Ordre des experts-comptables, repose sur trois piliers : la détection précoce des difficultés, l'orientation et l'accompagnement des entreprises.



Pour accompagner les entreprises un plan en 4 volets a été proposé :

Un collectif pour accompagner les entreprises dans la sortie de crise



Détecter de manière anticipée les fragilités financières des entreprises



Orienter les entreprises en situation de fragilité vers le meilleur interlocuteur



Proposer à chaque entreprise une solution adaptée à sa situation

Un outil de pré-diagnostic numérique est mis à disposition de la profession afin de faciliter l'analyse de la situation économique et financière des entreprises et d'établir un plan d'action réaliste et réalisable.

Un engagement de la profession dans le cadre du plan d'action à la sortie de crise

A travers cet accord de place, dont le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables est signataire, les experts-comptables se sont engagés à :



Créer une plateforme pour mettre en relation gratuitement les chefs d'entreprises qui n'ont pas d'expert-comptable avec un expert-comptable volontaire



Proposer sans surcoût à leurs clients un diagnostic de sortie de crise simple et rapide



L'Ordre des experts-comptables a donc mis en place



- Business Story Prévention
- Inspiré du dispositif Business Story consacré à l'accompagnement des porteurs de projet de création d'entreprise



Modalités du dispositif

Pour les entreprises



Le dispositif Business Story Prévention s'adresse

- Aux chefs d'entreprise non accompagnés par un expert-comptable
- Aux clients des experts-comptables
 - susceptibles de rencontrer des difficultés
- Pour faire le point sur la situation économique et financière de l'entreprise en cette période de sortie de crise



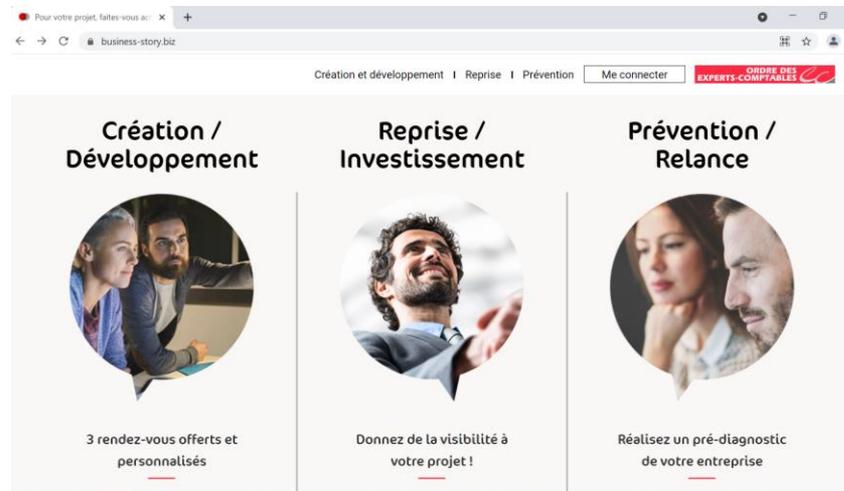
En quoi ça consiste ?

- Solliciter une mise en relation avec un expert-comptable volontaire géolocalisé inscrit dans le dispositif pour réaliser un pré-diagnostic gratuit
- Constituant une 1^{ère} analyse aboutissant à un score à la sortie de crise et une synthèse pour le dirigeant
- Donnant lieu à une proposition de pistes d'amélioration par l'expert-comptable en cas de difficultés
- Et le cas échéant, un accompagnement spécifique à prévoir dans une lettre de mission complémentaire

Pour les entreprises



S'inscrire et être mis en relation avec un expert-comptable
volontaire



<https://www.business-story.biz/>

Pour les experts-comptables



Le dispositif Business Story Prévention s'adresse

- A tous les experts-comptables volontaires souhaitant s'inscrire dans le dispositif et apparaître sur le site Business Story Prévention consulté par les chefs d'entreprise
- Aux experts-comptables proposant un pré-diagnostic à leurs clients

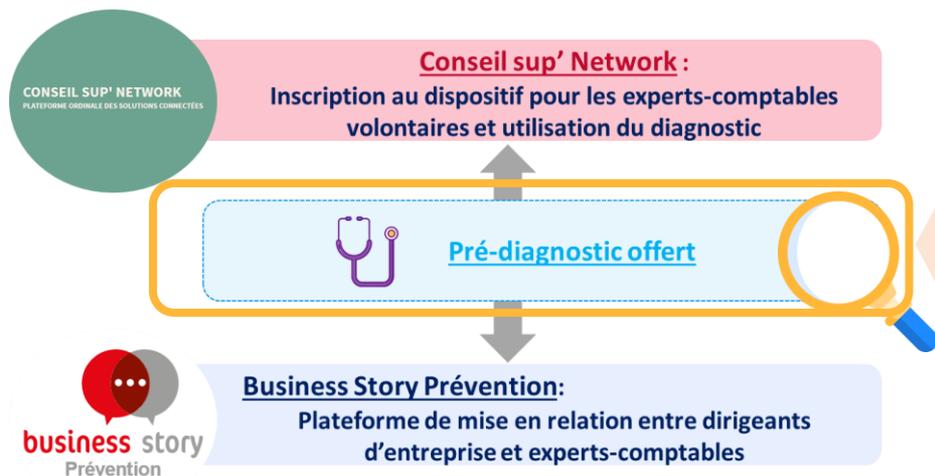


En quoi ça consiste ?

- Recevoir des demandes de pré-diagnostic de la part de chefs d'entreprise eux-mêmes inscrits sur Business Story Prévention
- Accéder aux dossiers créés par ces sollicitations et les traiter en contactant le chef d'entreprise
- Réaliser le pré-diagnostic gratuit
- Accéder à une synthèse permettant de réaliser des propositions d'amélioration adaptées à la situation de l'entreprise



Un pré-diagnostic pour évaluer la situation économique et financière de l'entreprise



Thématiques abordées

- Indicateurs clés
- Outils de suivi et prévisions
- Gestion du personnel
- Règlement des échéances fiscales et sociales
- Relations avec les clients
- Relations avec les fournisseurs
- Relations avec les banques
- Besoins de financement
- Publication des comptes annuels
- Assurances souscrites
- Dispositifs d'aide et de soutien





**PRÉFET
DE LA RÉGION
PAYS DE LA LOIRE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

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