

Editorial

SOMMAIRE

- Editorial d'Hervé LECESNE
- Actualité de l'Association
- *Le point sur* : « Troisième étape du rebond : Choisir un projet » par Thierry JALLON
- Dossier : Les aides proposées aux chefs d'entreprise en difficulté



RE-CRÉER

42 avenue Raymond Poincaré
75116 Paris
Tél : 0811.46.47.17
Fax : 0811.46.47.18
mail : info@re-creer.com
Site internet : www.re-creer.com

Par Hervé LECESNE, Co-Président

Le renouvellement du tissu entrepreneurial est assuré, en France, par le flux permanent des créations d'entreprises (environ 325 700 en 2008, et environ 192 000 sur le premier trimestre 2009, soit une hausse de 49 % au regard des trois premiers mois 2008). En parallèle, les faillites y sont nombreuses : environ 500.000 en 2008. Sur les trois premiers mois de 2009, les faillites sont en progression de 21,3 % selon la société Altarès.

Même si la France se trouve dans une période de crise financière avérée entraînant un certain nombre de défaillances, certaines d'entre elles auraient certainement pu être évitées si les chefs d'entreprise avaient acquis certains réflexes et appliqué des techniques d'anticipation des difficultés.

Les Pouvoirs Publics ont mis en place des aides permettant aux entreprises de « passer le cap ». Notre dossier retracera les différentes aides existantes et les moyens d'y avoir accès.

Actualité

ACTUALITE RECENTE

- **Réunion à thème**

La dernière réunion, organisée à la Maison des Essec, s'est déroulée le 23 mars dernier, sur le thème « Comment financer mon entreprise dans la crise actuelle ? ». Une synthèse de cette réunion est disponible sur notre site internet.

APPEL DE COTISATION

Plus que jamais nous avons besoin de votre aide pour nous permettre d'intervenir, au nom des chefs d'entreprises, afin de faire évoluer la législation. Parce que nous sommes directement à leur écoute, nous pouvons agir auprès des Pouvoirs Publics et des instances judiciaires pour améliorer la vie du chef d'entreprise.

Si vous souhaitez adhérer à l'association, vous trouverez, à la fin de cette lettre d'information, un bulletin d'adhésion.

PROCHAINE REUNION

- **Colloque**

Notre prochain colloque aura lieu le **16 novembre 2009** de 17 heures à 21 heures à *l'Assemblée Nationale, Salle Colbert*.

Il portera sur le thème « **Entreprendre pour un nouveau départ** ».

Vous trouverez sur notre site internet dans les prochaines semaines le programme détaillé et les noms des personnalités et organismes intervenant.

ASSEMBLEE GENERALE ORDINAIRE

L'Assemblée Générale Ordinaire de l'Association RE-CRÉER se tiendra le **29 Juin 2009 à 8 h 30** au siège social de l'association.

Les adhérents recevront prochainement leur convocation.

Le point sur

TROISIEME ÉTAPE DU REBOND – « CHOISIR UN PROJET » PAR THIERRY JALLON, ADMINISTRATEUR DE RE-CREER ET CHEF D'ENTREPRISE (EXTRAITS DE L'OUVRAGE « 7 ÉTAPES POUR REBONDIR »)

Le rebond est une démarche personnelle qui vise à retrouver une activité professionnelle et donc à reconstruire une image qui puisse se vendre à des investisseurs, des partenaires, des salariés, voire des clients si notre image personnelle est au cœur de la proposition commerciale.

Pour rebondir, il faut un projet professionnel personnel construit et en adéquation avec nos atouts et notre personnalité.

Ce projet doit tenir compte du fait que notre situation a changé. Nous devons, avec réalisme et humilité, adapter notre comportement. Pour ce faire, il nous faut construire méthodiquement et sérieusement nos projets et choisir pour commencer celui qui correspond le mieux à notre image du moment. Pour faire un choix construit, répondant à ces critères, nous allons successivement :

- Agiter sans tabou ni censure les idées que nous avons identifiées à l'étape précédente et les mettre en perspective avec la perception que les autres ont de nos envies et de nos compétences ;
- Confronter ces idées, envies et compétences à l'analyse d'un groupe de personnes qualifiées pour apporter un éclairage extérieur objectif et constructif sur cette réflexion afin de prendre conscience des raisons d'éliminer ou de reporter la mise en œuvre de certaines idées ;
- Après avoir identifié largement et listé nos idées, puis après les avoir soumises à un regard extérieur objectifs, sélectionner

quelques idées et les hiérarchiser par rapport à nos envies et capacités ;

- Reprendre l'analyse des quelques idées sélectionnées afin de mesurer de quelle façon elles répondent aux trois besoins majeurs qui sont les nôtres :
 - ✓ Solder le passé en termes de dettes à rembourser ou de revanche à prendre ;
 - ✓ Créer une sécurité suffisante pour justifier l'investissement du capital temps qui nous reste ;
 - ✓ Constituer une stratégie plausible de rebond.
- Pour chaque idée sélectionnée et validée, rédiger un mémo de présentation tel que nous le ferions pour convaincre un investisseur potentiel d'investir dans un projet indépendant, dans une mission de conseil que l'on propose ou dans le développement d'un poste nouveau dans l'entreprise en vue de la réalisation d'un objectif déterminé constituant le cœur du projet. Outre le fait de résumer en quelques phrases l'intérêt de ce projet pour les autres, cette rédaction a l'avantage de nous permettre de nous différencier et d'être plus précis, plus percutant et donc plus efficace.
- Pour identifier un nouveau niveau de difficultés qui ne seraient pas spontanément apparues lors de la conception initiale de l'idée ou de son expression première, présenter nos mémos qui constituent une

première version construite sommaire de notre idée devant une assistance positivement critique pour en valider la portée et les faiblesses.

- Après avoir identifié nos projets, décider de la stratégie de rebond que nous allons mettre en œuvre, qu'elle repose sur un projet d'étape en attendant de pouvoir réaliser le véritable projet qui nous motive et d'un projet de fond correspondant à notre vision actuelle de notre avenir professionnel durable et que nous allons réaliser progressivement.

Vous trouverez, ci-dessous, quelques témoignages montrant le bien-fondé de parler de son projet en groupe.

- **Le groupe élargit le débat et stimule les idées :** *« J'ai surtout pu trouver un miroir pour mes idées et mesurer leur réalisme et leur cohérence au regard de mes envies et de mes compétences. La perception amicale, mais sans concession, de mes amis a été très importante ».*
- **Le groupe est plus objectif et permet de censurer ses idées :** *« J'ai pris conscience des raisons d'éliminer ou de reporter la mise en œuvre de certaines idées ».*
- **La critique des autres :** *« Le groupe m'avait aidé à identifier mes idées, il a attiré mon attention sur les points obscurs ou faibles de la présentation de mon projet ». « Je devais le présenter à des partenaires, cela m'a permis de m'entraîner ».*

Prochainement, nous aborderons la quatrième étape
du rebond : Restaurer la confiance

ATELIERS « REBONDIR ENSEMBLE »

*Le 1er jeudi de chaque mois, de 18 h à 21 h
au 37 rue Dareau, 75014 PARIS*

Dossier

Les aides proposées aux chefs d'entreprise en difficultés

Depuis plusieurs mois, la France, au même titre que l'Europe, affronte l'une des plus graves crises financières de l'histoire. Une véritable crise de confiance a paralysé le système financier mondial et a menacé l'ensemble des économies des pays développés.

Afin d'assurer la stabilité du système financier, l'Etat a établi un plan de relance pour que les banques continuent à financer l'économie, à prêter aux entreprises, ...

A – Les Aides de l'Etat

- En assurant la **sauvegarde des banques françaises**, l'objectif de l'Etat était, entre autres, de permettre aux banques de continuer à prêter aux entreprises pour que celles-ci puissent se financer et fonctionner correctement.

Le plan en faveur du financement des PME permet de dégager 22 milliards d'euros, afin d'augmenter de 10 % la capacité de financement des PME, par :

- ✓ Le renforcement massif des moyens d'intervention d'OSEO ;
- ✓ L'orientation vers le crédit aux PME des excédents de collecte des livrets réglementés.
- Le Gouvernement a également négocié avec les assureurs-crédits pour qu'ils continuent à offrir aux entreprises les assurances dont elles ont besoin pour obtenir des financements.
- Afin de soutenir l'investissement des PME, permettant ainsi le soutien de l'activité d'aujourd'hui, le Président de la République a annoncé **l'exonération immédiate et totale de la taxe professionnelle** sur les nouveaux

investissements réalisés entre le 23 octobre 2008 et le 31 décembre 2009.

- **Un fonds stratégique d'investissement** a été créé en octobre 2008 afin de stabiliser les entreprises qui seraient en position de faiblesse et de financer des projets de développements rentables, mais paralysés par la crise. Ce fonds géré par la Caisse des Dépôts et Consignations s'appuie sur ses ressources propres, complétées en empruntant sur les marchés. Ce fonds contribue, ainsi, à faire circuler l'argent et à orienter vers le développement industriel plutôt que vers la spéculation purement financière. Il s'appuie sur les principes suivants :
- ✓ Investissement dans des projets rentables qui génèrent des revenus ;
- ✓ Investissement minoritaire dans les entreprises ;
- ✓ Le fonds n'agira pas seul, mais avec des partenaires privés.

Ces mesures viennent s'ajouter aux réformes déjà mises en œuvre par le Gouvernement, à savoir :

- L'exonération d'ISF des investissements des particuliers au capital des PME ;
- Le triplement du crédit impôt recherche qui offre aux PME le dispositif d'incitation en faveur de l'innovation le plus attractif des pays de l'OCDE ;
- La réduction des délais de paiement (60 jours maximum et de 45 à 30 jours pour l'Etat) peut renforcer la trésorerie des PME ;
- Le statut de l'auto-entrepreneur offre un régime fiscal et social propre au développement des très petites entreprises ;

- Enfin, la suppression totale de l'IFA (Impôt Forfaitaire Annuel) en trois ans, et dès 2009 pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1,5 M€.

B – Le Médiateur du Crédit

La médiation du crédit a pour objectif principal d'apporter aux chefs d'entreprise confrontés à des problèmes de financement un soutien et une réponse immédiate. De la même manière, le médiateur du crédit veille au respect des engagements pris par les banques dans le cadre du plan de soutien à l'économie.

La mission du médiateur du crédit est ouverte à tout chef d'entreprise (quel que soit son statut) qui rencontre des difficultés de financement bancaire, d'assurance crédit ou du fait de ses fonds propres.

Cette mission est conduite, dans chaque département, dans le respect des règles de confidentialité et de secret bancaire par les médiateurs départementaux qui sont les directeurs de la Banque de France.

L'accès à la médiation est simple et rapide. Le chef d'entreprise doit remplir un dossier en ligne sur le site internet www.mediateurducredit.fr. Aussitôt, les médiateurs du crédit traitent les dossiers selon la méthode suivante :

- Examen de la situation de chaque entreprise de manière concrète et factuelle ;
- Rapprochement des positions divergentes à partir d'une expertise technique des dossiers ;
- Proposition de solutions concertées et adaptées ;
- Anticipation des risques par des approches sectorielles et alerte du Gouvernement.

C – Le Codefi

Les Codefi sont placés sous la double autorité des Préfets et des Trésoriers Payeurs Généraux. Ils comptent une dizaine de membres représentant les Administrations de l'Etat implantées au niveau local. Leurs secrétariats permanents sont basés dans les locaux des Trésoreries Générales.

Les objectifs du Codefi sont :

- D'accueillir, détecter et orienter les entreprises de tous secteurs qui ont du mal à faire face à leurs échéances financières, dont la trésorerie est tendue ou dont les perspectives de développement sont incertaines ;
- De faciliter la recherche d'une solution permettant de faire face à un besoin de financement ou de restructuration d'une entreprise, en examinant les demandes de délais de paiement des passifs fiscaux et sociaux sollicitées par les entreprises ;
- D'aider les entreprises à nouer le dialogue avec l'ensemble de leurs partenaires financiers : actionnaires, administrations, assureurs, banques, créanciers, fournisseurs.

Les bénéficiaires de cette assistance confidentielle sont les entreprises dont les effectifs sont inférieurs à 400 salariés, en difficulté financière, à jour dans le dépôt de leurs déclarations fiscales et sociales, et dans le paiement de leurs parts ouvrières dues à l'Urssaf.

Le Codefi intervient dans les cas suivants :

- Diagnostic de l'entreprise et de son secteur d'activité. Un audit de la société peut être mené et financé à l'initiative du Codefi ;
- Sous certaines conditions, des prêts peuvent être octroyés à l'entreprise ;

- Médiation, si nécessaire, auprès des partenaires (actionnaires, assureurs, banquiers, créanciers publics ou privés, ...);
- Réorientation éventuelle vers d'autres interlocuteurs (CCSF, ...), afin de solliciter des aménagements portant sur les dettes fiscales et sociales de l'entreprise;
- Négociation sur la base des propositions de redressement définies par l'entreprise;
- Aide des experts du Codefi pour mettre en place un plan de restructuration ou de refinancement de l'entreprise.

Vous pouvez consulter l'annuaire des secrétariats CODEFI départementaux sur le site suivant : www.entreprises.gouv.fr

D – La CCSF

La Commission Départementale des CSF et des représentants des organismes de Sécurité Sociale est présidée par le Trésorier Payeur Général du département.

L'objectif est d'examiner les demandes de délais de paiement des passifs fiscaux et sociaux sollicitées par une entreprise. Cette dernière ne doit pas être en état de cessation des paiements.

Pour saisir la CCSF, l'entreprise doit réunir les conditions suivantes :

- Les dettes sont échues
- Les parts salariales dues à l'Urssaf et à l'Assedic ont été intégralement payées
- Les charges sociales et fiscales postérieures au dépôt du dossier devront être acquittées

La Commission décide, à l'unanimité, l'adoption d'un plan de règlement échelonné des dettes fiscales et/ou sociales du débiteur. Ce plan d'étalement peut varier entre six mois et un an, avec un maximum de dix-huit mois. Il peut être assorti, le cas échéant, d'une remise totale ou partielle des majorations et pénalités de recouvrement.

La procédure de saisie est la suivante :

- L'entreprise débitrice saisit le secrétariat de la Commission placé auprès du Trésorier-payeur général. Le dossier de saisie peut être obtenu directement auprès du secrétariat.
- La lettre de saisine doit comporter :
 - ✓ Le montant des arriérés fiscaux et sociaux enregistrés,
 - ✓ Une proposition de règlement échelonné,
 - ✓ Le cas échéant, les garanties proposées par le débiteur,
 - ✓ Un plan de trésorerie à six mois,
 - ✓ La copie des trois derniers bilans et des comptes de résultat,
 - ✓ Une attestation de l'Urssaf et de l'Assedic certifiant le paiement de la part salariale.
- La commission se réunit, ensuite dans un délai maximum de deux à trois mois, pour :
 - ✓ Examiner les dettes fiscales et sociales effectivement exigibles,
 - ✓ Étudier les capacités de remboursement de l'entreprise à partir notamment d'un plan de trésorerie (6 à 18 mois),
 - ✓ Procéder à l'audition du débiteur
- Si nécessaire, la Commission prend contact avec les instances consulaires et professionnelles. La décision prise fait l'objet d'une lettre à l'intéressé.

Il est à noter que ce plan sera dénoncé et caduc si le chef d'entreprise :

- Ne respecte pas les échéances
- Ne règle pas les sommes dues au titre des déclarations postérieures au plan
- Est mis en redressement ou liquidation judiciaire

E – OSEO

OSEO est un Epic (Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial) détenu à 100 % par l'Etat, qui contrôle les branches suivantes :

- OSEO Innovation
- OSEO Financement (ex BDPME)
- OSEO Garantie (ex Sofaris)

La mission d'OSEO est de favoriser l'accès des PME aux crédits bancaires et aux organismes de fonds propres et d'aider les PME à faire face à des problèmes de trésorerie contraignants.

OSEO est aujourd'hui un des « bras armés » de la Région en matière d'intervention économique dans le cadre des PME.

OSEO a pour priorité de renforcer certaines catégories de PME pour soutenir leur croissance, ou à l'inverse soutenir la croissance en renforçant la trésorerie des PME.

Les engagements d'OSEO pour 2009 sont les suivants :

- Donner aux entreprises les moyens d'innover
- Renforcer leur trésorerie
- Favoriser leur croissance
- Les accompagner à l'international
- Dynamiser les créations d'entreprises
- Faciliter leur transmission

La garantie des concours bancaires octroyée par OSEO facilite l'accès des projets les plus risqués au crédit bancaire, par :

- La prise en charge du risque de la banque (40% à 70%)
- La sécurisation de la banque qui souhaite s'engager

Le produit fort du plan de relance est un nouveau fonds de garantie intitulé « Renforcement de la Trésorerie », créé au mois d'octobre 2008. Ce fonds de garantie vise les entreprises historiquement saines et viables, quelle que soit la date de création, et ayant des problèmes à cause de la crise. OSEO garantit à 70 % le crédit octroyé par la banque à ces entreprises, permettant ainsi de redonner du souffle à l'entreprise, tout en libérant le banquier d'une partie de son risque. La garantie a une durée égale à la durée du concours, avec un délai maximum de 10 ans.

Un autre fonds de garantie a été créé « Lignes de crédit confirmées ». La banque se verra garantir la ligne de crédit accordée à l'entreprise sur 12 ou 18 mois.

Ces produits sont de réels produits de crise pour les entreprises qui ont des difficultés conjoncturelles. Ils ne peuvent pas être mis en place pour des sociétés qui ont des difficultés avérées ou qui sont en procédure judiciaire. Ils peuvent, par contre, être mis en place lors de procédures de mandat ad'hoc ou de conciliation.

Enfin, pour conforter le haut de bilan, OSEO a créé toute une gamme de produits dits « Mezzanine » qui sont des produits de financement mis en place par OSEO, à côté des prêts bancaires qui ont l'avantage d'être des prêts sans garantie, avec un amortissement différé. Ces prêts sont listés ci-dessous :

- Prêt à la Création d'Entreprise (PCE) : de 2.000 € à 7.000 €
- Prêt Participatif d'Amorçage (PPA) : jusqu'à 150.000 €
- Contrats de Développement (CDev) : jusqu'à 600.000 €
- Prêt Participatif pour la Rénovation Hôtelière (PPRH) : jusqu'à 300.000 €
- Prêt Participatif de Développement (PPD) : jusqu'à 100.000 €
- Prêt pour l'Export (PPE) : jusqu'à 80.000 €

OSEO ne traite que les dossiers qui vont aboutir et qui sont communiqués directement par le réseau bancaire. En effet, OSEO ne peut accorder une garantie qu'à partir du moment où la banque aura accepté de faire l'opération. La démarche d'OSEO est donc vraiment tournée vers les banques pour qu'elles apportent des solutions aux clients. Ainsi, OSEO est présent pour valider les accords bancaires.

F – La Région Ile de France

Afin d'aider les entreprises victimes de la crise financière, la Région Ile de France a également adopté certaines mesures se traduisant par des investissements massifs. Parmi les plus marquantes, nous avons relevé :

- **Le soutien renforcé aux fonds de garantie Oseo, Siagi et France Active** : Pour que les PME et TPE puissent accéder plus facilement au crédit, la Région renforce les fonds régionaux de garantie : 2.290.000 euros ont été accordés à Oséo, 700.000 euros à la Siagi (fonds destiné à l'artisanat), et 2.000.000 à France Active, ce qui générera un effet-levier de 12 millions d'euros au profit des entreprises du secteur solidaire et social.
- **Renforcement du capital-investissement régional** : La Région accompagne le besoin en financement des PME saines, porteuses de

projets de développement (renforcement de 2 millions d'euros à la société de capital-investissement Ile de France Capital, qu'elle détient à 49%).

- **Création d'un fonds de prêts d'honneur pour les repreneurs.**
- **Meilleur appui aux PME innovantes en développement** : Renforcement du dispositif PM'Up, pour soutenir les projets de développement des PME à fort potentiel.
- **Aide à la sauvegarde des entreprises en difficulté** : Aide pouvant atteindre 300.000 € par bénéficiaire, subordonnée à la mise en œuvre d'un plan de restructuration crédible.
- **Soutien à trois filières prioritaires** : La mécanique, qui est fortement touchée par la crise, les filières « optiques et systèmes complexes » et « contenu numérique », respectivement portées par les pôles de compétitivité System@tic et Cap Digital.

Inscription

Vous souhaitez adhérer à notre association

Société Adhérent n°

Activité
.....

Représentée par

Fonction

Adresse
.....
.....

Téléphone Fax

Portable E Mail

- | | |
|---|-------------|
| <input type="checkbox"/> Cotisation Personne Physique | 60 euros |
| <input type="checkbox"/> Cotisation Société | 150 euros |
| <input type="checkbox"/> Cotisation Expert | 200 euros |
| <input type="checkbox"/> Cotisation de soutien | euros |

Chèque à libeller à l'ordre de RE-CREER – 42 avenue Raymond Poincaré, 75116 PARIS

Tél : 0811.46.47.17 – Fax : 0811.46.47.18 (Coût d'un appel local)

Site internet : www.re-creer.com – E.mail : info@re-creer.com