

Mieux connaître les dispositifs existants de détection précoce et de soutien aux entreprises en difficulté

La « boîte à outils » du dirigeant

À TOUS LES STADES DE LA VIE DE L'ENTREPRISE



MÉDIATION
CRÉDIT

VOUS ÊTES
UNE ENTREPRISE
EN CRÉATION,
EN DÉVELOPPEMENT
OU EN CROISSANCE.

03 ANTICIPATION

Dialoguez avec vos partenaires

- 05 Dotez-vous des outils indispensables
à la gestion de votre entreprise

07 ACCOMPAGNEMENT

N'hésitez pas à vous faire accompagner

- 010 Osez le règlement amiable des différends

012 PRÉVENTION

Utilisez les outils de diagnostic

- 014 Ouvrez les portes de la prévention de vos difficultés



ANTICIPATION

Dialoguez avec vos partenaires

VOTRE EXPERT-COMPTABLE

C'est votre interlocuteur privilégié en tant que porteur de projet et dirigeant d'entreprise.

Au-delà de la réalisation des états financiers (bilan, compte de résultat, etc.), votre expert-comptable peut vous accompagner dans toutes les décisions importantes de la vie d'entreprise.

Sa formation, son expérience, sa connaissance du tissu économique et les sources d'informations auxquelles il peut accéder, lui permettent de conseiller l'entreprise au quotidien.

Les centres de gestion agréés (CGA), ou les associations de gestion agréées (AGA) sont à votre disposition pour faire vérifier votre comptabilité et pourront commenter les soldes intermédiaires de gestion et les équilibres bilanciels de l'entreprise.

Selon la taille du bilan, du chiffre d'affaires et du nombre de salariés, la désignation d'un commissaire aux comptes chargé du contrôle comptable, financier et juridique peut être obligatoire.

VOTRE BANQUE

c'est votre partenaire financier avec lequel une relation de confiance doit être établie, notamment par un dialogue régulier et le plus en amont possible avec votre conseiller, particulièrement si vous pensez rencontrer prochainement des difficultés, plus ou moins importantes, avec des incidences sur vos comptes ou vos remboursements de crédit.

Une demande de crédit doit répondre à un besoin identifié par le dossier et ses documents financiers, s'appuyant sur des éléments objectifs : plus la demande sera bien structurée et bien documentée, plus elle aura une chance d'aboutir.

- Comme pour tout crédit, votre banque analyse la capacité de remboursement de votre entreprise.
- Votre banque examine le chiffre d'affaires, le cycle d'exploitation, le type d'activité et le besoin de financement et échange avec vous pour déterminer le type de crédit qui peut être accordé.
- Aussi, votre banque aura besoin des principaux documents comptables et financiers qui lui permettent d'apprécier la situation et les perspectives de votre entreprise : bilan, compte de résultat, compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie, besoin en fonds de roulement.
- Le coût du crédit est principalement constitué de frais de dossiers et d'intérêts débiteurs, ainsi qu'éventuellement des commissions selon la nature du crédit.
- Votre banque peut vous demander d'apporter une garantie, par exemple une caution, le nantissement de titres ou une assurance-vie (cas particulier des entrepreneurs individuels EI).

VOS CLIENTS / VOS FOURNISSEURS

vosre entreprise dépend d'eux pour toute son activité, faites respecter vos délais de paiement par vos clients et respectez ceux de vos fournisseurs.

Accorder un délai de paiement est un acte commercial et un acte financier.

- Organiser le traitement interne des factures le plus tôt possible en lien avec le mode de traitement des clients et des fournisseurs, anticiper et mettre en place les outils de facturation électronique selon le calendrier de déploiement (s'agissant des TPE-PME : au 1^{er} septembre 2026 pour l'obligation de réception et au 1^{er} septembre 2027 pour l'obligation d'émission)
- Demander le versement d'avances et d'acomptes
- Éviter les litiges en veillant à la conformité avec la réglementation, de tous les documents commerciaux : conditions générales de vente, contrats, avenants aux contrats, factures
- Exiger les pénalités de retard
- Évaluer vos clients et vos fournisseurs pour optimiser vos relations commerciales.

POUR VOUS AIDER

- Site de l'[Ordre des experts-comptables](#)
- Site de la [Fédération des centres de gestion agréés](#)
- Site de la [Compagnie nationale des commissaires aux comptes](#) :
- Site de la Fédération bancaire française, [les Clés de la banque](#)
- Site du Ministère de l'Économie sur les [Délais de paiement entre entreprises](#)

ANTICIPATION

Dotez-vous des outils indispensables à la gestion de votre entreprise

PILOTER L'ACTIVITÉ

pour gérer au mieux votre activité, vous avez besoin d'indicateurs clefs qui vous aideront au suivi et à la prise de décision.

- Le tableau de compte de résultat prévisionnel qui permet d'établir une estimation par avance du résultat net annuel de l'activité sur une période donnée. Cet instrument de pilotage permet notamment de calculer la capacité à rembourser ses emprunts. Il indiquera aussi si le bénéfice sera suffisant pour que le chef d'entreprise puisse vivre grâce à son affaire.
- Un plan prévisionnel de trésorerie pour planifier les dépenses et les recettes à venir, selon la périodicité pertinente (à la semaine, au mois...), ce qui permet de vérifier la couverture du besoin en fonds de roulement, de constater régulièrement les écarts par rapport aux prévisions initiales et d'entreprendre ensuite les actions correctrices nécessaires.
- Le tableau de bord est un outil de suivi et de pilotage des performances qui vous permet d'obtenir une vue d'ensemble de l'activité de votre entreprise. Il synthétise les points importants de cette activité, préalablement soigneusement choisis, et présente un double intérêt : prévenir les difficultés en vous alertant sur les actions correctrices à mettre en place.

L'expert-comptable pourra vous accompagner dans la mise en place de l'ensemble de ces outils de gestion et vous indiquer quels sont les indicateurs / ratios à suivre incontournables afin de bien piloter l'activité de votre entreprise.

POUR VOUS AIDER

- Site [les clés de la Banque](#) avec des modèles de documents
- Site de [BPI Création](#)
- Site de [CCI France](#)
- Plateforme pour travailler son Business Plan « [CCI Business Builder](#) »

GÉRER LES DÉMARCHES

utilisez les ressources informationnelles du site « service public » à toutes les étapes de votre développement (<https://entreprendre.service-public.fr>)

C'est le site de référence de l'information administrative et de démarches pour les entreprises « Je crée », « Je reprends », « Je gère » (tout ce qu'il faut savoir sur la fiscalité, les cotisations sociales, la gestion des salariés), « Je développe » (trouver des opportunités commerciales, recourir à la sous-traitance, se développer à l'international), « Je clos » (cessation temporaire ou définitive), « Je transmets » (une entreprise individuelle, un fonds de commerce, des parts sociales, des actions).

EXEMPLES

R d'informations en ligne

- [Documents commerciaux](#) (factures, devis, CGV) : mentions obligatoires, durée de conservation
- [Mise en place de la facturation électronique](#)
- [Obligations comptables](#)

R de démarches en ligne

- [Demande de droit au compte Société - espace personnel/ Formulaire de demande de droit au compte pour une société](#)
- [Comment obtenir un extrait K ou Kbis ?](#)
- [Comment publier une annonce légale ?](#)

TROUVER DES AIDES

<https://les-aides.fr/>

Une base de données de référence selon le projet à l'origine du besoin de financement avec une recherche par communes, cantons, intercommunalités, territoires départementaux et régionaux.

Sont notamment référencés : Commission européenne et autres entités communautaires, État, Opérateurs nationaux, Établissements publics et parapublics, Collectivités territoriales, les Réseaux de financement de proximité (Initiative France, ADIE, France Active, Réseau Entreprendre, etc.)

Toutes les formes de soutien financier au développement d'activité sont recensées : prêt d'honneur, subvention, avance remboursable, bonification d'intérêt, participation au capital, appel à projet, crédit-bail...

ACCOMPAGNEMENT

N'hésitez pas à vous faire accompagner

Être accompagné, c'est obtenir des réponses et des conseils sur des sujets que le chef d'entreprise ne maîtrise pas toujours :

- Trouver la réponse à vos questions
- Trouver les bons interlocuteurs
- Trouver des outils adaptés à la gestion de votre entreprise
- Être conseillé par des experts (conseil, mentoring)
- Éviter les erreurs dans votre gestion
- Trouver les bons modes de financement de l'activité

ACTIVER LES RÉSEAUX CONSULAIRES ET PROFESSIONNELS

CCI, CMA, Chambre d'agriculture, organisations socio pro inter pro ou sectorielles : U2P, CPME, MEDEF, UNAPL à travers les ORIFF PL (Offices régionaux d'information, de formation et de formalités pour les professions libérales) et les Maisons des Professions libérales, les groupements et associations d'entreprises locales ou nationales.

Les conseillers des réseaux consulaires et professionnels sont aux côtés des entreprises pour les informer et les accompagner en leur proposant un parcours adapté à leurs besoins dans :

- La création, la reprise ou la cession-transmission de votre entreprise,
- Le développement économique de votre entreprise (développement durable et RSE, numérique, ressources humaines (aides aux recrutements, marque employeur, maintien dans l'emploi...), financement, formalités en ligne, développement à l'international, compétitivité et développement commercial, difficultés des entreprises...).
- La formation et le développement de vos compétences en tant que dirigeants et celles de vos salariés.

UTILISER LE RÉSEAU DES CONSEILLERS D'ENTREPRISE,

<https://conseillers-entreprises.service-public.fr/>

Pour disposer d'un accompagnement personnalisé par des conseillers spécialisés : vous êtes rappelé par LE conseiller qui peut vous aider dans vos démarches.

«Conseillers-entreprises.service-public.fr» est structuré selon les rubriques suivantes :

- [Recruter ou former vos salariés, améliorer l'organisation du travail](#)
- [Financer vos investissements](#)
- [Résoudre un problème de trésorerie, financier ou contractuel](#)
- [Être conseillé en droit du travail](#)
- [Développer votre activité commerciale](#)
- [Développer votre activité sur internet](#)
- [Mettre en œuvre votre transition écologique & RSE](#)
- [Améliorer les conditions de travail, la santé et la sécurité](#)
- [Vendre ou reprendre une entreprise](#)

CONSULTER LE PORTAIL DE LA BANQUE DE FRANCE

<https://www.mesquestionsdentrepreneur.fr>

Des informations pour sensibiliser et informer à toutes les étapes de la vie d'une entreprise, afin de mieux gérer l'entreprise.

- Des informations par rubrique : « ma banque », « mes chiffres – ma trésorerie », « besoin d'aide ? », « me financer », « m'assurer », « découvrir d'autres sujets »
- Un moteur de recherche innovant qui s'appuie sur l'intelligence artificielle pour traiter les requêtes qui lui sont soumises en langage naturel
- Une boîte à outils proposant des documents-types disponibles au téléchargement, un lexique, des guides ou encore des simulateurs (analyser son marché pour un business plan, comparateur des services bancaires, faire son diagnostic RSE, prévention des difficultés en entreprises...).

POUR VOUS AIDER

- Site de la Banque de France sur le [référentiel des financements](#)
- Site de la Banque de France sur l'[accompagnement des entreprises](#)
- [Espace dirigeant de la Banque de France](#)
- Site [des CCI sur l'accompagnement des entreprises](#)
- Site des [CMA sur l'accompagnement des entreprises](#)

BÉNÉFICIER D'UN SOUTIEN POUR REBONDIR

Le « [Portail du Rebond des Entrepreneurs](#) » regroupe des associations qui apportent un soutien et un accompagnement gratuit aux entrepreneurs connaissant ou ayant connu des difficultés, pouvant aller jusqu'à la liquidation de leur entreprise.

Ces associations (Amarok, Re-crée, 60 000 Rebonds et Second Souffle) peuvent être contactées via un accès internet commun : <https://portaildurebond.eu>

ACCOMPAGNEMENT

Osez le règlement amiable des différends

UTILISER LES SERVICES GRATUITS ET CONFIDENTIELS DES MÉDIATIONS

**PRÉVENIR ET RÉSOUDRE LES LITIGES COMMERCIAUX,
LA MÉDIATION DES ENTREPRISES**

Le service de médiation proposé par le Médiateur des entreprises est accessible à tous les acteurs économiques, tant publics que privés.
En cas de différend avec une autre entreprise ou administration, ce service vous donne la possibilité de trouver une solution et de préserver votre relation commerciale.

Le déroulement d'une médiation :

1. La médiation étudie la recevabilité du dossier
2. Un médiateur prend contact avec le saisissant **dans les 7 jours** afin de définir avec lui un schéma d'action
3. Le médiateur se rapproche de la partie saisie pour l'amener à accepter la médiation
4. Le médiateur réunit les « médiés », volontaires, et déroule le processus de médiation
5. Après un constat « d'accord sur le désaccord », des solutions communes sont élaborées par les « médiés »
6. Les formes de conclusions sont multiples. La plus aboutie étant un protocole d'accord rédigé et signé par les « médiés ».

**NE PAS RESTER SEUL FACE À UNE DIFFICULTÉ DE FINANCEMENT
BANCAIRE, LA MÉDIATION DU CRÉDIT AUX ENTREPRISES**

Un service de médiation du crédit aux entreprises disponible dans chaque département, auprès de la Banque de France :

- Dénonciation d'un découvert ou d'une ligne de financement
- Refus de crédit (trésorerie, équipement, crédit-bail)
- Absence de réponse à une demande crédit
- Refus d'échelonnement ou de restructuration d'une dette
- Refus ou non renouvellement de caution ou de garantie

Le déroulement d'une médiation :

1. La validation d'un dossier de médiation sur le site du Médiateur du crédit
2. Dans les 48 h, le Médiateur départemental contacte l'entreprise et accepte ou non son dossier, en fonction de son éligibilité
3. Le Médiateur départemental informe immédiatement les établissements financiers de l'ouverture d'une médiation et leur accorde un délai de cinq jours ouvrés pour revoir leur position
4. À l'issue de ce délai, si ces difficultés perdurent, le Médiateur départemental identifie et résout les points de blocage. Si besoin, il réunit l'ensemble des partenaires financiers de l'entreprise
5. Si la médiation n'a pas abouti, l'entreprise a la possibilité de demander la révision de son dossier au niveau régional

**POUR TOUT LITIGE PERSISTANT EN MATIÈRE D'IMPÔTS
ET DE RÉCLAMATIONS DOUANIÈRES ET FINANCIÈRES, LA MÉDIATION
DES MINISTÈRES ÉCONOMIQUES ET FINANCIERS**

**SI VOUS RENCONTREZ DES DIFFICULTÉS À L'OCCASION
DE VOS DÉMARCHES AUPRÈS DE VOTRE URSSAF,
LA MÉDIATION DE L'URSSAF**

POUR VOUS AIDER

- Site de la [médiation des entreprises](#)
- Site de la [médiation du crédit](#)
- Site de la [médiation des ministères économiques et financiers](#)
- Site de la [médiation de l'URSSAF](#)

PRÉVENTION

Utilisez les outils de diagnostic

DÉTECTER SUFFISAMMENT TÔT LES DIFFICULTÉS POUR MIEUX LES TRAITER

L'anticipation est le quotidien du chef d'entreprise (anticiper la demande, le comportement des clients, les marchés, les prix, les mutations technologiques, les relations internationales, etc.).

Les difficultés doivent aussi s'anticiper. L'intérêt d'un diagnostic précoce est de mieux soigner l'entreprise et de limiter les inconvénients parfois lourds des traitements.

LES DIFFICULTÉS peuvent être :

- Opérationnelles : perte d'un client majeur, retard de livraison de matériel, panne d'une machine
- Réglementaires : apparition de contraintes, disparition d'un marché
- Sociales : conflit avec un associé, conflit avec un salarié
- Financières : défaut de trésorerie, retard de paiement d'une échéance bancaire, rejet d'un paiement

Face à des signaux faibles, il faut réagir rapidement pour diagnostiquer les premières difficultés et les traiter avant qu'elles ne soient trop importantes.

Les problèmes de trésorerie sont, en général, les derniers indicateurs de l'état de santé de l'entreprise. Les premiers signaux arrivent bien en amont. Ils seront de différentes natures. Il importe de les identifier, certains pouvant être anticipés :

LES PRINCIPAUX SIGNAUX qui doivent alerter sont notamment :

- Une baisse des performances de l'entreprise : volumes et/ou prix de ventes en diminution, problèmes d'exécution et de respect des délais...
- L'augmentation ou la disproportion des engagements par rapport à la rentabilité de l'entreprise
- L'apparition de tensions avec vos partenaires : pertes de clients ou fournisseurs, refus de financement, menaces de résiliation ou dénonciation, litiges

UTILISER LES OUTILS DE DIAGNOSTIC

des outils d'aide à la gestion et à la décision

- IEDOM ([Diagnostic financier](#))
- Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) ([Comment va ma boîte?](#))
- Chambre des Métiers et de l'Artisanat (CMA) ([Diag Express financier](#))
- [CIP National](#) (expert-comptable / commissaire aux comptes, avocat, ancien juge consulaire, chambres consulaires, etc) (Diagnostic – CIP National)
- Infogreffe ([Évaluez votre situation](#))

RECOURIR AUX CENTRES D'INFORMATION SUR LA PRÉVENTION (CIP) DES DIFFICULTÉS DES ENTREPRISES

pour vous informer dès les premiers signes des difficultés des entreprises, voire en anticipation de celles-ci.

Les CIP ont pour missions d'informer les entrepreneurs et de les orienter vers les solutions existantes en matière de prévention des difficultés.

Les CIP proposent sur rendez-vous des entretiens gratuits et confidentiels aux chefs d'entreprise en difficulté. Ces entretiens sont réalisés par trois professionnels bénévoles : un expert-comptable ou commissaire aux comptes, un avocat et un ancien juge consulaire à qui le chef d'entreprise fera part de ses difficultés.

POUR VOUS AIDER

Trouver votre [Centre d'Information sur la Prévention](#) (CIP territorial)

PRÉVENTION

Ouvrez les portes de la prévention de vos difficultés

DES ACTEURS PUBLICS DÉDIÉS, À VOTRE ÉCOUTE ET EN TOUTE CONFIDENTIALITÉ

- Un soutien global de proximité pour les TPE /PME : le réseau des Conseillers départementaux aux entreprises en difficulté : Diagnostic de la situation / Accompagnement global / Orientation
- Un accompagnement dédié aux entreprises industrielles de plus de 50 salariés : les Commissaires aux restructurations et à la prévention des difficultés des entreprises (CRP) positionnés auprès des préfets de région

DEMANDER DES ÉTALEMENTS DE DETTES FISCALES ET SOCIALES

Vous pouvez solliciter des délais de paiement ou une remise des majorations de retard en saisissant l'administration concernée (Urssaf ou administration fiscale). La Commission des chefs des services financiers (CCSF) peut également être saisie lorsque l'entreprise est à jour des déclarations et paiements.

L'entreprise doit s'adresser à l'Urssaf pour une dette sociale et au service des impôts des entreprises (SIE) pour une dette fiscale.

POUR VOUS AIDER

[Trouver votre conseiller départemental aux entreprises en difficulté](#)

Les [commissaires aux restructurations et à la prévention des difficultés des entreprises](#)

<https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F22316>

LES TRIBUNAUX DE COMMERCE, DES ALLIÉS DANS LA PRÉVENTION

Les procédures amiables (mandat ad hoc et conciliation) sont confidentielles

Y recourir à titre préventif, le plus en amont possible, permet le plus souvent d'éviter d'engager des procédures collectives (sauvegarde, redressement judiciaire, liquidation judiciaire)

N'hésitez pas à solliciter, le plus tôt possible, un entretien confidentiel avec le Président du tribunal de commerce de votre lieu d'établissement

POUR VOUS AIDER

[Le guide du MEDEF de la prévention des difficultés des entreprises](#)

[Le guide des CCI de la prévention des difficultés des entreprises](#)

Les [guides pratiques du CNAJMJ](#) sur les différentes procédures amiables ou judiciaires

Trouver votre [Tribunal de commerce](#)

DÉMARCHES EN LIGNE

🔗 Tribunal digital : <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/R64054>

Il vous permet de :

- prévenir les difficultés de l'entreprise et demander à être reçu par le président du tribunal de commerce, en toute confidentialité, pour envisager avec lui les solutions possibles,
- protéger votre entreprise contre les difficultés qu'elle rencontre : demander au tribunal de commerce à bénéficier d'une période de répit durant laquelle les créanciers ne pourront plus la poursuivre.
- demander le règlement d'une créance et être payé de ce qui vous est dû (injonction de payer)

🔗 Demande de [désignation d'un mandataire ad hoc](#)

🔗 Requête aux fins d'ouverture d'une [procédure de conciliation](#)

Pour les entrepreneurs individuels et les micro-entrepreneurs, [le rétablissement professionnel](#) qui offre à l'entreprise une possibilité de rebondir rapidement en bénéficiant d'un effacement des dettes, sans recourir à une liquidation judiciaire.

**Vous souhaitez parler à
un interlocuteur ou
envoyer un mail,
contactez l'agence
IEDOM de votre
territoire qui vous
renseignera :**

IEDOM : Accompagnement personnalisé pour TPE-PME