



Webinaire : les gestes qui sauvent

Comment accompagner au mieux vos clients en difficultés financières ?

Mardi 4 mars 2025



Introduction

Jean-Christophe PIERRES et Aurélie JAEG

Elus OEC Pays de la Loire et Membres de la Commission Entreprises

Sommaire



- Les premiers reflexes à avoir : qu'est-ce qu'une entreprise en difficultés ? / Les outils financiers à mettre en place
- Dispositifs gratuits en amont du Tribunal
- Dispositifs judiciaires : procédures amiables et collectives
- Qu'est-ce que l'état de cessation des paiements ? Comment remplir une Déclaration de Cessation des Paiements ?
- Missions complémentaires à proposer au client
- Rassurer les dirigeants sur leur rebond possible (soutien psychologique, sanctions, cautions...)
- Questions / Réponses

Intervenants

Camille STEINER

Mandataire Judiciaire

Angers: 02.52.60.30.94

contact@athena-mj.fr



EXPERIENCE

PwC (5 ans)

Etude Belhassen à Paris (4 ans)

Associée de l'Étude Athéna (2 associées & 15 collaborateurs) à Angers, Paris & Rennes

FORMATION

Diplômée d'expertise-comptable

DU Entreprise en Difficulté à Paris-Sorbonne

Titulaire de l'examen d'aptitude à la profession de Mandataire judiciaire

Angers



20, rue Gustave Mareau

49000 ANGERS

Tel.: 02 52 60 30 94

Paris



16, rue Friant

75014 PARIS

Tel. : 01 55 33 18 60

Rennes



20, rue d'Isly

35000 RENNES

Tel. : 02 57 67 53 75

Intervenants

Christophe THENOZ

Expert-Comptable

Tel: 06.84.80.73.62

cthenoz@defactoconseil.fr



EXPERIENCE

PwC (4 ans)

Directeur Financier (4 ans)

Etude Administrateur Judiciaire Paris (3 ans)

Manager de crise (2 ½ ans)

Conseil en restructuring et en transactions d'entreprises depuis 2011

FORMATION

Finance à Paris-Dauphine

Expertise-comptable

Meilleur mémoire sur les rachats à la barre

Deux activités

1 - RESTRUCTURING

Entreprises en difficultés

Conseil en entreprise

Acquisition à la barre
ou prépack cession

Procédure amiable

Procédure collective

Conseil dirigeant

2 - TRANSACTION

Entreprise in bonis

Mandat de vente

Evaluation
financière

Accompagnement
Acquisition



Les premiers réflexes à avoir

Qu'est-ce qu'une entreprise en difficultés ?



Les outils financiers à mettre en place

1 → Bien suivre le point mort

Point mort = frais fixes / taux de marge

<i>en k€</i>	Mensuel	Annuel
Electricité / Eau / Carburant	1,2	14,0
Loyer & charges	2,5	30,0
Fourniture / Entretien	1,0	12,0
Autres locations	0,5	6,0
Masse salariale (5/7j)	18,3	220,0
Intérim & extra	1,0	12,0
Honoraire/assurance	1,7	20,0
Frais banque & TPE	0,5	6,0
Publicité	0,7	8,0
Déplacement/Telecom	0,4	5,0
Impôts & Taxes	0,7	8,0
Autres charges externes	1,3	15,0
Total Frais Fixes	25,0	300,0
Taux de marge brute	70,0%	
POINT MORT HT	36 k€	429 k€

POINT MORT HT (5j/semaine)	36 k€	429 k€
POINT MORT HT (6j/semaine)	38 k€	460 k€
POINT MORT HT (7j/semaine)	42 k€	507 k€

Congés annuels	5 semaines
Nombre semaines travaillées	47 semaines
si ouverture 5j/semaine	235 jours
si ouverture 6j/semaine	282 jours
si ouverture 7j/semaine	329 jours

Taux moyen de TVA = 15%

POINT MORT TTC (5j/semaine)	2 097 €	par jour
POINT MORT TTC (6j/semaine)	1 876 €	par jour
POINT MORT TTC (7j/semaine)	1 773 €	par jour

Ce point mort peut être journalier en fonction de l'ouverture de l'entreprise, comme par exemple un commerce

1 bis → point mort en tenant compte des emprunts

Point mort ajusté =
(frais fixes + emprunt) / taux de marge

<i>en k€</i>	Mensuel	Annuel
Total Frais Fixes	25,0	300,0
Emprunt n°1	2,0	24,0
Emprunt n°2	0,5	6,0
Total Emprunt	2,5	30,0
TOTAL GENERAL	27,5	330,0
Taux de marge brute	70,0%	
POINT MORT HT	39 k€	471 k€

POINT MORT HT (5j/semaine)	39 k€	471 k€
POINT MORT HT (6j/semaine)	42 k€	503 k€
POINT MORT HT (7j/semaine)	46 k€	550 k€

Congés annuels 5 semaines
Nombre semaines travaillées 47 semaines

si ouverture 5j/semaine 235 jours
si ouverture 6j/semaine 282 jours
si ouverture 7j/semaine 329 jours

Taux moyen de TVA = 15%

POINT MORT TTC (5j/semaine)	2 307 € par jour
POINT MORT TTC (6j/semaine)	2 051 € par jour
POINT MORT TTC (7j/semaine)	1 922 € par jour

Avec toujours la possibilité de mettre en lumière un point mort journalier

2 → Bien suivre la trésorerie et l'anticiper

	réel	réel	réel	prév.	prév.	prév.	prév.	prév.	prév.	prév.	prév.
	juil-20	août-20	sept-20	oct-20	nov-20	déc-20	janv-21	févr-21	mars-21	avr-21	mai-21
Clients											
Encaissement CB	40,0	25,0	40,0								
Encaissement chèques resto	5,0	4,0	5,0								
Encaissement Cash	8,0	6,0	8,0								
Autres Encaissements	1,0	1,0	1,0								
TOTAL ENCAISEMENTS	54,0	36,0	54,0	60,0	60,0	40,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
Fournisseurs											
- Bailleur	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
- achat marchandises	13,0	6,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0
- charges de fonctionnement	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
- divers / autres fournisseurs	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Salaire net	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0
Fiscal & social											
- URSSAF	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5
- autres organismes sociaux	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
- TVA	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
- autres taxes	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
TOTAL DECAISEMENTS	50,0	43,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
FLUX D'EXPLOITATION	4,0	(7,0)	4,0	10,0	10,0	(10,0)	-	-	-	-	-
Financier											
Mensualité d'emprunt	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Eventuels moratoires	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Investissements	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres flux	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AUTRES FLUX DE TRESORERIE	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
VARIATION DE TRESORERIE	1,5	(9,5)	1,5	7,5	7,5	(12,5)	(2,5)	(2,5)	(2,5)	(2,5)	(2,5)
Solde trésorerie début	10,0	11,5	2,0	3,5	11,0	18,5	6,0	3,5	1,0	- 1,5	- 4,0
Solde trésorerie fin	11,5	2,0	3,5	11,0	18,5	6,0	3,5	1,0	- 1,5	- 4,0	- 6,5

Ce suivi = le reflet exact des relevés bancaires

Dispositifs gratuits en amont du tribunal dès l'apparition des premières difficultés



Dispositifs locaux et gratuits



CIP 44 / 49 / 53 / 85 / 72
Centre d'Information & Prévention
Pour prendre rendez-vous :
Tel : 0 800 100 259
secretariat.cip@orddec.fr



Tous les jeudis
RDV gratuit d'une heure avec :
un juge / un expert-comptable / un avocat



DASESS
Dispositif d'aide aux structures de
l'Economie Sociale & Solidaire

FONDES
6 Rue de Bel Air 44000 Nantes
02 30 30 04 00
<https://fondes.fr>



Subvention pour financer du conseil en restructuring
Désignation d'un cabinet spécialisé pour aider l'entité en
difficulté (aucun reste à charge pour l'entité)



Pays de la Loire Rebond

<https://www.paysdelaloire.fr/les-aides/pays-de-la-loire-rebond>



→ Possibilité d'avoir un rdv confidentiel au Tribunal de Commerce à tout moment

Dispositifs étatiques de soutien aux entreprises en difficultés

C.C.S.F.



Étalement des dettes fiscales et sociales jusqu'à 36 mois



Réaménagement des dettes bancaires



Facilitateur / coordination



Réaménagement des PGE par le CODEFI

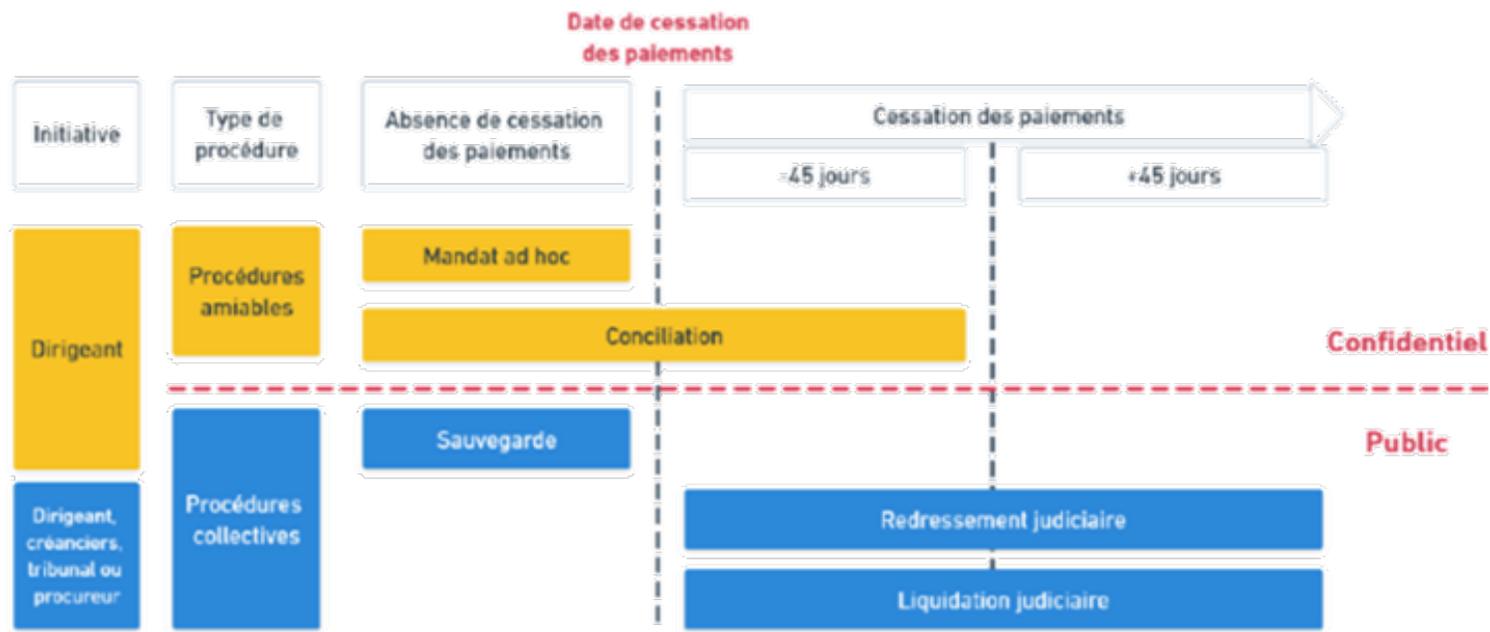


Dispositifs judiciaires :

Procédures amiables : Mandat ad hoc, Conciliation

Procédures collectives : sauvegarde, Redressement judiciaire

Les procédures amiables (*mandat ad hoc & conciliation*) et procédures collectives (*sauvegarde, RJ et LJ*)



Les professionnels :

- L'Administrateur Judiciaire
- Le Mandataire Judiciaire



Assiste le dirigeant dans la procédure, élabore avec le dirigeant (et son Expert-Comptable) le projet de plan ou organise la cessation de l'entreprise.



peuvent être aussi :

- Le mandataire ad hoc
- Le conciliateur



Gestion des créanciers, de l'AGS, des opérations de liquidation, les cessions d'actifs...

Les mesures d'accompagnement par le Tribunal de commerce : coût et durée

Procédures amiables et confidentielles

- Mandat ad hoc
- Conciliation

- Objectif : arriver à un accord avec les créanciers
- Durée max => pas de durée maximum pour le mandat ad hoc
=> 5 mois maximum pour la conciliation
- Modalités : réunions régulières avec les créanciers que l'on choisit de mettre ou pas dans la procédure
- Coût négociable (lettre de mission préalable) : généralement en fonction du temps passé avec ou sans honoraire de succès

Procédures collectives et publiques

- Sauvegarde
- Redressement judiciaire
- Liquidation judiciaire

- Objectif => présenter un plan de continuation/sauvegarde
=> faire une cession partielle ou totale de l'entreprise
- Durée max : 12 mois pour la sauvegarde / 18 mois pour RJ
- Modalités : audiences régulières au Tribunal
- Coût toujours à la charge de l'entreprise via un barème fixé par le législateur (en fonction du nombre de salariés, du chiffre d'affaires, de l'issue de la procédure)



La cessation des paiements

Etablissement de la Déclaration de Cessation des Paiements (DCP)

Cessation des paiements : comment la calculer ? Comment y échapper ? Que faire si on y est ?

Etat de cessation des paiements : *impossibilité de faire face au passif exigible avec son actif disponible* – article L.631-1 alinéa 1^{er} code de commerce

Qu'est-ce que l'actif disponible ?

=> Liquidités du débiteur, toutes les valeurs réalisables à très court terme

Sont donc exclues les créances clients, les stocks ...

Qu'est-ce que le passif exigible ?

=> toutes les dettes échues avant le jugement d'ouverture. Elles doivent être certaines, liquides et exigibles

Situation particulière: moratoire, réserve de crédit, instance en cours, compte courant ... quel traitement et quelle analyse?

Ce que dit la Loi => le chef d'entreprise doit se mettre sous la protection du Tribunal dans les 45 jours de l'état de cessation des paiements

Formulaire DCP & comment le remplir (1/2)

ETAT DES ACTIFS de l'entreprise ou du patrimoine affecté (EIRL) ⁶	
Description	Montant
<i>Immobiliers (murs du fonds, maison, terrain... appartenant à la personne exerçant l'activité) :</i>	
<i>Éléments corporels (matériels, mobiliers d'exploitation, véhicules, stocks...) :</i>	
<i>Éléments ou immobilisations incorporels (fonds de commerce, droit au bail, brevets, marques...) :</i>	
DÉPÔT DE GARANTIE	0
<i>Dû par les clients (estimation globale du compte client, net de mobilisation) (Détail à donner dans annexe 2) :</i>	
CLIENTS	
COMPTES COURANTS INTRA-GROUPE	
DIVERS	
<i>Titres et participations dans d'autres personnes morales :</i>	
TITRES DE PARTICIPATION	
<i>Crédits de TVA, crédit d'impôts sur les sociétés (carry-back), dégrèvements divers... :</i>	
IS (CARRY-BACK)	
TVA S/FRAIS GÉNÉRAUX	
CREDIT DE TVA	
TVA DEDUCTIBLE INTRACOM	
TOTAL GENERAL :	0



Missions complémentaires à proposer au client

Quelles missions complémentaires à proposer aux clients ?

Avant la procédure collective

Faire un diagnostic et des préconisations dans un rapport écrit

- présentation de l'entreprise
- analyse des chiffres clés
- origine des difficultés
- mesures de redressement déjà prises
- préconisations
- perspectives / prévisionnels

Accompagner le chef d'entreprise à la CCSF et à la Médiation Banque de France

Remplir le formulaire de demande de sauvegarde et/ou d'ouverture de RJ/LJ

Accompagnement à l'audience d'ouverture

Le rôle de l'Expert-Comptable – Pendant la procédure collective

Etablir un **prévisionnel de trésorerie** et un **compte de résultat prévisionnel** pour la période d'observation et en rendre compte au Tribunal (*bien se faire valider la mission par l'AJ ou le dirigeant en l'absence d'AJ*)

Bulletins de paie/DSN dans le cadre d'une procédure collective

- Comment établir les bulletins de paie/DSN dans le cadre de l'ouverture d'une procédure collective?
- Présentation succincte du rôle de l'UNEDIC-AGS et les dispositifs de prise en charge des créances salariales

Comment établir la **déclaration de TVA** dans le cadre de l'ouverture d'une procédure collective ?

Assistance à la rédaction du plan d'apurement du passif

Rassurer le dirigeant sur son rebond

- Sanctions personnelles :

interdiction de gérer / faillite personnelle / action en responsabilité pour insuffisance d'actif

Des données statistiques, expertise financière sur la recherche de fautes éventuelles, retour d'expérience

- Activation des cautions personnelles *(et négociation possible)*

- Apesa (soutien psychologique)

- Association 60.000 rebonds



Questions / réponses