

## Entreprises en crise : développer les bons réflexes chez les entrepreneurs

60% des entrepreneurs que le réseau a accompagnés et financés ces trois dernières années ont une entreprise dans le domaine des HCR, Commerces et Aide aux particuliers. Ce sont essentiellement des TPE. La crise du COVID va les fragiliser fortement. Les mesures nationales et régionales, voire locales pour les aider sont nombreuses et larges, **tenir pour ces entreprises en temps de crise reste un défi.**

Ainsi ce livret vise à donner quelques pistes pour développer les réflexes des entrepreneurs :

- La nécessaire attention à porter aux outils de pilotage
- Les actions préventives à mettre en place
- Les acteurs du territoire à mieux connaître
- Les mesures du Tribunal de Commerce à bien utiliser

## Quelles actions préventives /outils de pilotage mettre en place en temps de crise ? Un diagnostic est nécessaire

Un ensemble de question à se poser :

2

- Si je dois prendre mon automobile et parcourir une route tortueuse de montagne, à la tombée de la nuit et par temps de brouillard, je m'assure d'avoir un bon éclairage, un tableau de bord et des commandes qui répondent ...**Sinon, je cours de grands risques de partir dans le décor**
- Aujourd'hui, faute d'avoir une bonne visibilité sur les conditions de la reprise, dans l'incertitude du marché et des possibilités de financement, **renforcer ses capacités de pilotage est une nécessité.**

**Il faut donc :**

- **Anticiper et faire des prévisions, pour éclairer ce qui pourrait advenir de mon entreprise à court et moyen terme**
- **Se doter d'un tableau de bord efficient qui me permette de voir où j'en suis et de mesurer les conséquences de mes actions**

Les 4 priorités de réflexion du moment **à conduire simultanément**

1 – Suis-je bien préparé à redémarrer mon activité ?

2 – Vais-je pouvoir éviter à court-terme la cessation des paiements ?

3 – Vais-je pouvoir faire face à mes engagements et éviter à moyen-terme la cessation des paiements ?

4 – Dois-je remettre en cause mon business model ?

1 – Suis-je bien préparé à redémarrer mon activité ? Explorer la méthode des 9 « M »

<b>Moi</b>	Ma santé présente et mon mental ? Suis-je prêt ? Comment me protéger efficacement dans le travail puis au retour au domicile? Comment concilier retour au travail et vie familiale ?
<b>Magasin – Locaux</b>	Autorisation administrative de réouverture ? Adaptation des locaux pour assurer la sécurité et le respect des règles sanitaires vis-à-vis du public et du personnel ? Adaptation des horaires d'ouverture ?

<b>Machines</b>	L'outil de travail est-il en état de refonctionner ? Maintenance : Entretien préventif et tests à faire ? Pièces de rechange et outillages - clés à commander ?
<b>Matières et Matériaux</b>	Stock disponible pour ceux qui sont indispensables ? Commandes à passer en urgence ? Identifier les fournisseurs qui peuvent répondre rapidement ou élargir le sourcing ? Matériel de précaution pour le personnel, pour les clients ?
<b>Main d'œuvre</b>	Le personnel est-il prêt à reprendre ? Comment gérer le chômage partiel pendant encore quelque temps ? Conséquences sur les paies et les contrats de travail ? Quelles conditions de travail pour assurer leur sécurité(santé) ?
<b>Moyens financiers</b>	Quelle est ma trésorerie disponible ? Quels moyens sont mobilisables à court terme ? Dois-je modifier mes conditions des paiements ? Ai-je bien connaissance et utilisé les aides proposées suite à la pandémie ?
<b>Méthodes de travail</b>	Dois-je modifier mes processus de travail pour tenir compte des obligations réglementaires ? Quelles conséquences sur la productivité ? sur la qualité de service à la clientèle ? Comment mieux servir les clients ? (accès à l'offre et à sa disponibilité via site internet, livraisons préparées, voire assurées à domicile...) ?
<b>Milieu (ou Environnement)</b>	Quels changements observés dans : <ul style="list-style-type: none"> <li>• La concurrence ?</li> <li>• La réglementation ?</li> <li>• Le marché ?</li> </ul> Comment s'y adapter voire même y trouver un avantage compétitif ?
<b>Messages</b>	Quelle communication pour faire savoir ma reprise d'activité et doper la demande ?

## 2 – Vais-je pouvoir éviter à court-terme la cessation des paiements ?

En période de crise, surveiller sa trésorerie est clé.

Toute l'attention du chef d'entreprise doit être focalisée sur son suivi de trésorerie

Celui-ci comprendra à la fois des écritures basées sur des faits réels (facturation, commandes passées, paies) et des éléments prévisionnels pour être capable d'anticiper

Nous préconisons- en cas de trésorerie tendue - une maille hebdomadaire pour ce suivi des échéances court-terme (pour le mois en cours, la quinzaine pour le mois suivant, le mois après) de façon à ne pas être pris au dépourvu.

Un outil de simulation et de suivi de trésorerie a été élaboré par le réseau et est à disposition des entrepreneurs et des personnes qui accompagnent ces entrepreneurs.

Pour bâtir ce plan de trésorerie et le réactualiser fréquemment, le chef d'entreprise doit disposer d'un **tableau de bord tenu à jour de façon permanente**

L'entrepreneur doit s'astreindre à rapprocher très périodiquement ses relevés de banque de son suivi de trésorerie afin que celui-ci soit toujours calé sur une situation exacte, à charge pour lui de recalculer les échéances prévisionnelles qu'il avait faites précédemment.

4

Dans un contexte où la trésorerie devient tendue, une focalisation particulière doit être portée sur :

### A – Sécuriser les encaissements (voire les accélérer)

Utiliser les aides directes disponibles pour doper la trésorerie (sous réserve de pouvoir rembourser plus tard)

Accélérer autant que possible la facturation

Revoir les conditions de règlement des clients ? (ex : proposer une remise pour paiement comptant ou à terme plus court)

Surveiller le règlement des clients et relancer dès que l'échéance est dépassée (voire le prévenir juste avant la date d'échéance pour s'assurer qu'il a bien ordonné le règlement)

Surveiller attentivement le risque client quand on a des échos de difficultés économiques

Rendre les créances liquides plus vite (cession Dailly, factoring..)

### B – Contenir les décaissements (voire les ralentir momentanément)

Ralentir / fractionner les commandes d'achats (sans tomber en rupture de stocks)

Contenir les coûts de personnel aux stricts besoins (éviter les H.Sup, le recours à l'intérim, utiliser le chômage partiel)

Négocier à l'amiable avec les fournisseurs ou les prestataires un report d'échéance (les prévenir d'avance plutôt que de les mettre devant le fait accompli)

Anticiper permet aussi d'alerter sa banque et de négocier « à froid » un crédit de trésorerie ad hoc pour passer une crête. Ce sera beaucoup plus compliqué de le demander « à chaud »

## 3 – Vais-je pouvoir faire face à mes engagements et éviter à moyen-terme la cessation des paiements ?

La surveillance reste axée sur la trésorerie mais à une maille plus large (le mois au minimum).

On se basera sur le **plan de trésorerie** (ie regroupant le suivi de trésorerie basé sur le réalisé pour les deux premiers mois, puis les prévisions des mois ultérieurs)

L'objectif est de s'assurer que :

- **On sera bien capable de rembourser à moyen terme les crédits ou les prêts contractés et reports d'échéance avant/pendant la période de la pandémie**
- Les remboursements différés ne vont pas créer un pic de décaissements à une période donnée tel qu'il mettrait l'entreprise en cessation des paiements
- Estimer les montants nécessaires à emprunter au-delà de la première année, obtenir une aide en année 2 sera plus compliqué.

C'est aussi l'opportunité de mener une **analyse des risques** de l'entreprise

Quelle est la **sensibilité du niveau de la trésorerie** par rapport à :

- L'évolution du chiffre d'affaires (Quel est le CA mini pour « tenir » ?)
- Le risque d'un impayé important
- Un imprévu provoquant un arrêt temporaire d'activité (ex : casse machine, respect des règles sanitaires)

Il faudra peut-être songer à **renforcer le haut du bilan** par :

- Un nouvel apport personnel
- L'entrée de nouveaux actionnaires
- La constitution de réserves
- La conversion de dettes court terme en dettes à moyen-long terme

Par ailleurs, cela peut être l'opportunité de **diversifier ses banques** pour réduire sa vulnérabilité à une seule banque (beaucoup des PME/PMI)

Anticiper et se donner une vision du futur par l'élaboration de ce plan et ces analyses de risques permettra de solliciter à temps,

- Un rééchelonnement des échéances de prêts et crédits
- Le recours à de nouvelles facilités bancaires pour accroître sa sécurité
- Le réaménagement des prêts pour en réduire le coût

Et éventuellement prendre la décision alors qu'il en est encore temps, de mettre son entreprise en procédure de sauvegarde.

#### 4 – Dois-je remettre en cause mon business model ?

Si la trésorerie est très juste et a tendance à se dégrader, c'est peut-être que l'entreprise a intrinsèquement un **problème de rentabilité**

C'est pourquoi il est utile de réexaminer son business model et peut-être le remettre en cause et le modifier pour l'avenir.

##### **Le niveau d'activité est trop bas ?**

- Comment conquérir plus de clients : toucher des clients nouveaux ou faire plus avec les clients actuels ? faire plus de com, toucher d'autres cibles (pros, particuliers,..), apporter plus de services ? Élargir et diversifier mon offre ? ...

##### **Le chiffre d'affaires par client est trop faible :**

- Revoir la politique de prix ? monter en gamme de produits ? inciter à plus d'achats (remise de fidélité ?

##### **La marge brute est trop faible :**

- Vendre plus cher ?
- Réduire les coûts d'achats, de production ?
- Trop de charges fixes ?, variabiliser les coûts ?

##### **Mes frais généraux sont trop élevés :**

- Compresser les coûts administratifs
- Renégocier mes baux, mes contrats d'énergie, mes assurances, mes frais bancaires

Cette réflexion doit conduire à la construction d'un **business plan révisé** qui pourra permettre de convaincre plus facilement des investisseurs ou banquiers de la solidité de l'entreprise et d'être des partenaires à ses côtés

Le problème de trésorerie vient peut-être aussi (et souvent) d'une **insuffisance des fonds propres ou des capitaux permanents.**

## Difficultés affectant la pérennité de l'exploitation, quelles actions et quels acteurs ?

### Le tribunal de commerce : ces missions, son organisation

7

#### 1. Composition et missions

##### *Missions :*

Juridiction de premier degré (article L.721-1 du code de commerce) composé de juges élus et d'un greffier, il est chargé de :

- Régler les litiges entre commerçants (contentieux général)
- Gérer les procédures collectives
- Le président contrôle la tenue du registre du commerce et des sociétés
- Justice basée sur la notion du contradictoire

Chaque tribunal de commerce est composé de trois juges au moins. Les plus importants des tribunaux de commerce peuvent être divisés en chambres.

#### 2. Compétence du Tribunal de Commerce

Il statue sur les contestations :

- Entre commerçants
- Entre commerçants et les établissements de crédits
- Les litiges entre les sociétés commerciales
- Tout ce qui concerne les actes de commerce

Il gère :

- Les procédures collectives préventives
- La cessation des paiements avec le redressement judiciaire et la liquidation judiciaire

Recours :

- La Cour d'Appel
- Pourvoi en cassation possible

## Procédures :

### En synthèse

Type procédure	Cessation paiement	Type difficultés	Requête via	Dirigeant décideur	Confidentialité	Durée	Conséquences
<b>Procédures amiables</b>							
Mandat Ad Hoc	Non	Ponctuelles	Dirigeant	Oui	Oui	Variable	Accord des créanciers
Conciliation	Non	Avérées	Dirigeant	Oui	Oui sauf accord homologué	4 mois + 1	Accord constaté ou homologué
<b>Procédures collectives</b>							
Sauvegarde	Non	Graves et actuelles	Dirigeant	Oui + assistance	Non	Observation 6 mois renouvelable 3 fois	Plan de sauvegarde / Redressement / Liquidation
Redressement	Oui	Cessation de paiement	Dirigeant Créanciers Ministère public	Non ou Pouvoir restreint	Non	Observation 6 mois renouvelable 3 fois	Plan de continuation/ cession ou liquidation
Liquidation	Oui	Redressement impossible	Dirigeant Créanciers Ministère public	Non	Non	Variable	Cession ou réalisation des actifs

### Qu'est-ce que la cessation des paiements ?

Est en état de cessation des paiements, l'entreprise dont l'actif disponible ne couvre pas le passif exigible. Elle ne peut pas faire face aux dettes immédiates.

- Actif disponible : liquidités et valeurs réalisables
- Passif exigible : toutes les dettes échues
- Le débiteur qui démontre disposer de réserves de crédit/moratoires n'est pas en cessation des paiements

L'ordonnance en date du 27 mars 2020 offre aux entreprises qui se **trouveraient en état de cessation des paiements (impossibilité de faire face à son passif exigible avec son actif disponible) après le 12 mars 2020 la possibilité de déclarer leur situation jusqu'à 3 mois après la date de fin de l'urgence sanitaire.**

Pour rappel, une entreprise qui se trouve en état de cessation des paiements doit normalement demander son redressement ou sa liquidation judiciaire dans les 45 jours suivant la constatation de son état de cessation des paiements. A défaut le dirigeant engage sa responsabilité. Grâce à cette disposition exceptionnelle, les entreprises auront trois possibilités :

- Demander une conciliation ou une procédure de sauvegarde même si, après le 12 mars, elles sont en état de cessation des paiements ;
- Demander un redressement ou une liquidation judiciaire, ce qui permet notamment la prise en charge des salaires par l'ags - régime de garantie des salaires - (pendant la période d'urgence sanitaire + 3 mois, la prise en charge des salaires par l'ags est organisée de façon à ce qu'elle soit plus rapide) ;
- Ne rien faire jusqu'à la fin du délai de 3 mois suivant la date de fin de l'urgence sanitaire.

### *Les procédures amiables*

#### **Le Mandat Ad'hoc**

Le mandat ad hoc est une procédure, préventive et confidentielle, de règlement amiable des difficultés, afin de rétablir la situation avant la cessation des paiements. Il se fait à la demande du chef d'entreprise par une requête au Président du TC. La confidentialité est assurée.

#### **La procédure de conciliation**

La procédure de conciliation a pour objet de rechercher un accord amiable entre le débiteur et ses créanciers afin de résoudre les difficultés rencontrées par l'entreprise. Un protocole d'accord pourra être homologué au TC

### *Les procédures collectives*

#### **L'entreprise est sous la protection du tribunal – les dettes sont gelées au jour de l'ouverture**

#### **Le plan de sauvegarde**

La sauvegarde est une procédure préventive pour traiter les difficultés d'une entreprise avant que celle-ci ne soit en cessation des paiements. L'entreprise n'est pas en état de cessation des paiements. La procédure de sauvegarde débute par une période d'observation de 6 mois maximum renouvelable, sans pouvoir excéder 18 mois. Mise en place d'un plan de sauvegarde pour permettre à l'entreprise de continuer son activité, se réorganiser, maintenir l'emploi et d'apurer ses dettes. Parution au Bodacc.

#### **Redressement judiciaire – entreprise en état de cessation des paiements**

Le tribunal, après examen de la situation du débiteur, rend un jugement d'ouverture de redressement judiciaire, avec période d'observation jusqu'à 6 mois (en général) si la situation n'est pas définitivement compromise. Le passif est gelé (suspension des poursuites) et vérifié. L'entreprise doit faire face aux dettes nouvelles. Préparation du plan de redressement pour apurer le passif. Parution au Bodacc

#### **Liquidation judiciaire – « Dépôt de bilan » : cessation immédiate de l'activité (sauf cas exceptionnels)**

- Arrêt des poursuites individuelles
- Rupture des contrats de travail
- Les créanciers doivent déclarer leur créance au liquidateur
- Attention : les cautions engagées seront exécutoires

#### **Le liquidateur :**

- Procède aux licenciements des salariés
- Vérifie les créances
- Effectue la vente des biens, recouvre les sommes dues à l'entreprise
- Règle les créanciers en fonction du niveau d'actif réalisé

### Les acteurs liés au Tribunal du Commerce

#### *Le juge consulaire :*

- Les **juges** des tribunaux de commerce sont des dirigeants d'entreprises
- Activité **entièrement bénévole**
- Élus par le collège des délégués consulaires et les juges
- Prêtent **serment** identique à celui des magistrats professionnels

- Élus pour 4 ans (après période probatoire de 2 ans)
- Justice commerciale **rapide et très peu coûteuse** pour l'État

*Le greffier :*

- Officier public et ministériel nommé par le garde des sceaux
- Mission de service public
- Assure l'accueil du public
- Permet l'accès au service public de la justice
- Premier interlocuteur des procédures (guichet d'entrée)

Il assiste le président, les juges commissaires et le tribunal aux audiences. Il tient à jour :

- Les formalités du Registre du Commerce et des sociétés (dont KBIS)
- Le dépôt des comptes annuels (obligatoire pour les entreprises)
- Les requêtes en injonction de payer

*Le mandataire ad hoc*

Désigné par le juge lors d'une procédure amiable dite de « mandat ad hoc », il reçoit de sa part une mission d'assistance au chef d'entreprise assortie une durée. Son rôle d'aide, préventif, consiste surtout à éclairer la situation et à aider le chef d'entreprise à trouver des solutions voire à conclure un accord avec ses principaux créanciers. Personne indépendante et extérieure à l'entreprise, le mandataire a une obligation de confidentialité. Il peut être également administrateur judiciaire même si les fonctions occupées sont très différentes.

*Le conciliateur*

Le conciliateur est nommé par le juge lors d'une procédure amiable dite de « conciliation », après que le juge ait lui-même enquêté sur la situation réelle de l'entreprise, au besoin après appel à un expert.

*Administrateurs Judiciaires et Mandataires Judiciaires :*

De la prévention au traitement des difficultés

Professionnel de la négociation, l'administrateur judiciaire intervient de manière privilégiée en matière de prévention des difficultés des entreprises (conciliation et mandat ad hoc). Il est également nommé par le juge lors d'une procédure collective dite de « sauvegarde » ou d'un redressement judiciaire.

Le mandataire judiciaire est désigné par le Tribunal lors de l'ouverture de tout type de procédure collective. Il représente les créanciers et préserve les droits financiers des salariés, mais son rôle central dans l'économie vise à réinjecter les actifs, les savoirs faire et les compétences dans le tissu économique.

## Autres acteurs de la prévention des entreprises en crise

### Les médiateurs de crédit

Pour toute entreprise qui rencontre des difficultés avec un ou plusieurs établissements financiers (banques, crédit bailleurs, sociétés d'affacturage, assureurs-crédit). A saisir si un accord ne peut avoir lieu avec la banque de l'entreprise. La Médiation du crédit est adossée à la Banque de France; elle est conduite sur tout le territoire, dans le respect des règles de confidentialité et du secret bancaire, par 105 Médiateurs du crédit qui sont les directeurs de la Banque de France en métropole et les directeurs des instituts d'émission en Outre-mer.

11

### Les banques spécialisées pour les entreprises en difficulté

Les banques spécialisées dans le financement des procédures collectives : des services de cession de créances « Dailly », des services d'aide à l'escompte commercial, des engagements par signature offrant des garanties, ainsi que des avances sur stock. Certaines banques ont créé des « banques judiciaires » qui acceptent des ouvertures de compte immédiates, et qui étudie et met en place des concours d'exploitation, des avances sur salaires, des systèmes de mobilisation de créances, des cautions avec dépôts et des crédits de campagne avec gages sur stocks.

### GPA : groupements de prévention agréés

Sur certains territoires, ils sont constitués en association et composés de retraités bénévoles, anciens banquiers, avocats, chefs d'entreprise ou experts comptables...

Une fois sollicité par une entreprise, le GPA dresse un diagnostic économique en toute bienveillance, qui va rendre compte de la gestion du personnel de l'entreprise, de son environnement économique, son marché, de la concurrence, et de ses difficultés. Il préconise ensuite l'intervention d'un expert et émet des recommandations pour améliorer le fonctionnement et la situation économique et financière de l'entreprise concernée. Un outil de médiation qui couvre tous les secteurs et toutes les formes de sociétés, des PME aux artisans, en passant par les commerçants et les startups. Objectif : éviter aux entreprises l'écueil des enrôlements aux tribunaux de commerce.

### Les outils de la Banque de France

La banque de France met à disposition un outil de diagnostic économique et financier pour comparer ses performances avec son secteur d'activité et évaluer les décisions à travers les simulations prévisionnelles

<https://entreprises.banque-france.fr/diagnostics-financiers/le-produit-opale>

## Les acteurs du soutien aux entrepreneurs

### Numéro vert unique 0 805 655 050

**Lancé pour la crise du Cov 19** - soutien psychologique aux dirigeants (Ministère de l'économie et des finances, CCI, CMA, Apesa France et Harmonie Mutuelle) pour tous les entrepreneurs. A chaque appel émis, le chef d'entreprise pourra bénéficier d'une prise en charge par un psychologue dans la plus stricte confidentialité.

### Portail du rebond :

Un site dédié regroupant 6 associations de soutien aux entrepreneurs

### Portail du rebond

avec notamment

### 60 000 rebonds

**Soutien en amont spécifique pour la crise du Cov 19.** Normalement interviennent après cessation des paiements. L'accompagnement professionnel gratuit est enrichi d'une véritable « centrale de compétences » totalement bénévole qui vient soutenir les entrepreneurs post-liquidation pour les aider à rebondir plus vite et mieux que s'ils restent isolés.

Initiative France et 60 000 rebonds ont signé une **convention de partenariat en 2018**. La liste des référents est disponible sur l'intranet d'Initiative France

### APESA :

Aide Psychologique pour les Entrepreneurs en Souffrance Aiguë. Une équipe de près de quatre-cents praticiens, spécialisée dans les addictions, la prévention du suicide et la médiation familiale, aide les chefs d'entreprises.

L'objectif d'APESA pour les mois à venir est double : (1) étendre ce dispositif au plus grand nombre de Tribunaux de commerce et de chambres consulaires de l'hexagone et (2) communiquer sur l'aide qu'apporte ce dispositif, en donnant aux professionnels du Droit les moyens d'identifier, de signaler et de soutenir les chefs d'entreprises en difficultés. APESA est présente ou en cours de déploiement dans environ 70 communes.

### SOS Entrepreneurs

**Pour la crise du Cov 19** - SOS Entrepreneur est disponible 24h/24h - une ligne téléphonique ouverte : 06 15 24 19 77.

SOS Entrepreneur a été créé par des entrepreneurs qui ont déjà traversé de grandes difficultés, qui comprennent les défis à relever et soutiennent les chefs d'entreprise dans leur combat. L'association aide le dirigeant de PME en difficulté, à trouver les moyens de faire face, pour qu'il redevienne des créateurs d'emplois et de richesse économique dans sa région. L'association travaille avec les chefs d'entreprise sous le sceau de la confidentialité, de la confiance et du respect.

### Association Recréer

Ils peuvent discuter, hors audience, anonyme, faire un diagnostic et anticiper les évolutions de situation. Procédures de conciliation en cas d'amoncellement des difficultés.

Autodiagnostic : l'écosystème pour soutenir et accompagner les entreprises en difficultés et leur chef-fe d'entreprise

**Dans votre plateforme, avez-vous des membres qui sont ou qui ont été ? :**

Fonctions	oui	non
Membre de tribunal de commerce		
Juge commissaire		
Mandataire ad hoc		
Conciliateur		
Administrateurs Judiciaires ou Mandataires Judiciaires		
Chefs d'entreprise ayant dirigé une entreprise en difficulté		

13

**Dans votre plateforme, avez-vous des membres qui sont en relation avec ? :**

Fonctions	oui	non
Membre de tribunal de commerce		
Juge commissaire		
Mandataire ad hoc		
Conciliateur		
Administrateurs Judiciaires ou Mandataires Judiciaires		
Chefs d'entreprise ayant dirigé une entreprise en difficulté		

**Votre plateforme ou votre coordination régionale est-elle en relation avec les associations ou des membres de ? :**

organismes	Oui	Non
La Direction Régionale des Entreprises, de la Consommation du Travail et de l'Emploi (DIRECCTE)		
Le Commissaire aux Restructurations et à la Prévention des difficultés des entreprises de votre région		
Le Comité départemental d'examen des problèmes de financement des entreprises (CODEFI)		
La Commission des Chefs des services financiers (CCSF)		
Les banques spécialisées pour les entreprises en difficulté		
La médiation du crédit		
Les collectivités territoriales (dans leur fonction de soutien aux entreprises en difficulté)		

**Votre plateforme est-elle en relation avec une ou plusieurs de ces associations ou des membres de ces associations ? :**

associations	Oui	Non
GPA groupements de prévention agréés		
60 000 rebonds		
APESA : Aide Psychologique pour les Entrepreneurs en Souffrance Aiguë		
SOS Entrepreneurs		
Association Recréer		
Autre		

**Avez-vous pensez à mettre en place un « comité de crise » composée de professionnels dédiés à l'accompagnement des chef-fes d'entreprise en difficulté ?**