



# Plan A. Griset pour les indépendants et TPE

Constats et propositions du SDI  
mars 2021

Enquête du 25 février au 2 mars 2021  
auprès de 1670 entreprises de 0 à 19 salariés



# SOMMAIRE

---

SYNTHÈSE DES PROPOSITIONS DU SDI.....P.4

I - LES PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS.....P.5

**La création d'entreprise.....P.7**

**Une cartographie des déterminants du choix d'une structure d'exercice**

- Critère d'exercice de l'activité sous forme individuelle : la simplicité d'exercice
- Critère d'exercice de l'activité sous forme de société : la protection du patrimoine personnel

**Panorama de la création d'entreprise en 2020**

**Propositions pour la création d'entreprise**

**La forte recherche d'une protection sociale.....P.11**

**Une tendance lourde**

**Un revenu de substitution en cas de liquidation judiciaire**

**Un renforcement des droits à la retraite**

**Une capacité de rebond en cas de cessation involontaire d'activité**

**Propositions pour la protection sociale**

**La prévention des difficultés.....P.13**

**80% des indépendants et responsables de TPE n'ont pas connaissance des procédures de prévention des difficultés**

**Gratuité, confidentialité et soutien humain : les trois piliers d'une procédure de prévention réussie pour les TPE**

**Un plébiscite pour la création d'une cellule dédiée à la prévention des difficultés des entreprises**

**Les canaux de communication sur les procédures de prévention des difficultés des entreprises**

II - LES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU SDI.....P.20

ANNEXES.....P.33

**ANNEXE 1 : Panorama des différentes formes d'exercice de l'activité pour les TPE.**

**ANNEXE 2 : Les cotisations sociales des indépendants.**

**ANNEXE 3 : Analyse des propositions de la Mission de M. Richelme sur la Justice Économique**

# **SYNTHÈSE DES PROPOSITIONS DU SDI**

---

# SYNTHÈSE DES PROPOSITIONS DU SDI

---

## Proposition pour la création d'entreprise

**Proposition 1 :** Définir des paliers d'évolution d'une activité sur la base de l'évolution de son chiffre d'affaires comme déclencheurs d'un certain nombre d'options et d'obligations sociales, fiscales et comptables.

## Propositions pour la protection sociale

**Proposition 1 :** Autoriser les professionnels indépendants qui le souhaitent à bénéficier de la couverture sociale des salariés.

**Proposition 1bis :** Proposer aux indépendants des modules de renforcement de leur protection sociale par thèmes (maladie, retraite,...), comme il en existe déjà un concernant la protection AT-MP.

**Proposition 2 :** Une réforme de l'ATI (l'Allocation des Travailleurs Indépendants)

**Proposition 3 :** Une formation pour la reconversion des responsables de TPE dont l'activité est liquidée

## Propositions sur la prévention des difficultés des entreprises

**Proposition 1 :** Un audit de sortie de crise pour les TPE.

**Proposition 2 :** Une proposition cosmétique mais à fort impact psychologique : débaptiser les « Tribunaux de commerce ».

**Proposition 3 :** Mentionner l'existence des procédures de prévention et traitement des difficultés sur les courriers des créanciers de l'entreprise (banques, URSSAF, DGfip, assureurs-crédits).

**Proposition 4 :** Faire précéder toute assignation en procédure collective d'une phase de conciliation par saisine du Président du tribunal compétent en ce qui concerne les créanciers institutionnels.

**Proposition 5 :** Rendre attractives les procédures de prévention des difficultés des entreprises.

**Proposition 6 :** Intégrer dans la liquidation judiciaire les dettes des dirigeants caution.

**Proposition 7 :** Inscrire sur le long terme les avancées de l'ordonnance 2020-596 du 20 mai 2020 sur la procédure de Conciliation.

**Proposition 8 :** Créer un fonds de soutien à la prise en charge des frais de procédures de prévention pour les indépendants et dirigeants de TPE.

**Proposition 9 : Mettre en place une cellule psychologique pour les responsables de TPE en liquidation judiciaire.**

**Proposition 10 : Inciter fiscalement au suivi et à l'analyse de la situation financière des TPE.**

**Proposition 11 : Mettre en place des EDI (Échanges de Données Informatisés) entre la base « Signaux faibles » et celle les tribunaux de commerce.**

# I- LES PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

---

# LA CRÉATION D'ENTREPRISE

## Une cartographie des déterminants du choix d'une structure d'exercice

L'objectif est de disposer d'une cartographie des modalités d'exercice d'activité des professionnels indépendants et dirigeants de TPE, ainsi que des motivations qui ont conduit à choisir telle ou telle forme d'exercice de l'activité.

### Des activités sous forme familiale dans 40% des cas

Parmi les répondants à l'enquête du SDI, 40% exercent sous forme familiale (conjoint, enfant, frère/sœur) lorsque 60% ont séparé l'activité et la famille.

Les taux les plus élevés d'entreprises familiales se retrouvent parmi les sociétés (45% des cas) suivies par les entrepreneurs individuels (35% des cas). Dans ces structures, l'activité est la seule source de revenus du foyer dans un tiers des cas.

### Les critères de la forme d'exercice de l'activité

Parmi les répondants à l'enquête du SDI, 28% exercent sous forme d'entreprise individuelle et 72% sous forme de société.

Nous avons cherché à déterminer qu'elles étaient les principaux critères qui avaient conduit au choix de chaque forme d'exercice de l'activité sur la base des cinq critères suivants :

- La simplicité de création
- La simplicité d'exercice
- Le niveau de protection du patrimoine personnel
- La fiscalité
- Le niveau de protection sociale

### Critères d'exercice de l'activité sous forme individuelle

Critère de la création	Micro	EI	EIRL
Critère 1	La simplicité d'exercice	La simplicité d'exercice	Le niveau de protection du patrimoine personnel
Critère 2	La simplicité de création	La simplicité de création	La simplicité d'exercice
Critère 3	La fiscalité	La fiscalité	La simplicité de création

Les trois principaux critères d'exercice sous forme de microentreprise sont sans surprise, à l'exception de la « simplicité de création » qui arrive en seconde position. Compte tenu des conditions de création d'une microentreprise par simple inscription dématérialisée, ce critère aurait pu se placer en première position.

La seconde surprise porte sur la fiscalité en ce qui concerne les entrepreneurs individuels, même placée en troisième position, alors que celle-ci n'est pas particulièrement favorable.

Il est ainsi étonnant que cette question de la fiscalité ne figure pas parmi les 3 principaux critères de l'EIRL bien qu'il s'agisse de la seule forme individuelle d'exercice d'une activité qui autorise une distinction entre les bénéficiaires et le revenu du chef d'entreprise, sur option à l'IS.

En revanche, les chefs d'entreprise exerçant en EURL ont bien compris l'intérêt de cette forme d'exercice en ce qui concerne la protection du patrimoine personnel, placée en première position. Globalement, l'entrepreneur individuel cherche avant tout la simplicité d'exercice et donc le moins de contraintes administratives possibles.

### Critères d'exercice de l'activité sous forme de société

Critère de la création	EURL	SARL	SAS/SASU
Critère 1	Le niveau de protection du patrimoine personnel	Le niveau de protection du patrimoine personnel	Le niveau de protection sociale
Critère 2	La simplicité d'exercice	La simplicité d'exercice	Le niveau de protection du patrimoine personnel
Critère 3	La fiscalité	La fiscalité	La fiscalité

#### La protection du patrimoine : une attente contournée par les créanciers bancaires

La création d'une personne morale fait (en principe) écran face aux créanciers et protège en conséquence le patrimoine personnel du chef d'entreprise, ce qui justifie que ce critère soit placé en tête pour les dirigeants d'EURL et de SARL.

Nous soulignons ce « en principe », puisque nous avons vu dans le cadre du Baromètre Covid des TPE de février 2021 que 51% des chefs d'entreprise étaient caution personnelle sur au moins une dette de leur structure, le plus couramment sur des dettes bancaires, si bien que cette protection est facilement contournable. La protection « de droit » du logement principal de l'entrepreneur individuel mise en œuvre en 2015 peut elle-même être contournée par un acte de renonciation des époux.

La seconde exception à cette protection porte sur les cotisations personnelles URSSAF des dirigeants d'EURL et des gérants majoritaires de SARL, lesquelles sont exigibles sur le patrimoine personnel.

#### La SAS : un choix dicté par la seule recherche d'une protection sociale pour 57% des dirigeants malgré des cotisations élevées

Notons enfin que le premier critère qui préside à la création d'une SAS est le niveau de protection sociale, les dirigeants de SAS étant « assimilés salariés » au sens de l'URSSAF. Leurs cotisations sociales sont certes nettement plus élevées que celles des travailleurs non-salariés (63% contre 47%) mais, en contrepartie, leur niveau de couverture sociale est identique à celle d'un salarié, à l'exception de l'accès à Pôle Emploi puisqu'ils ne cotisent pas à l'UNEDIC.

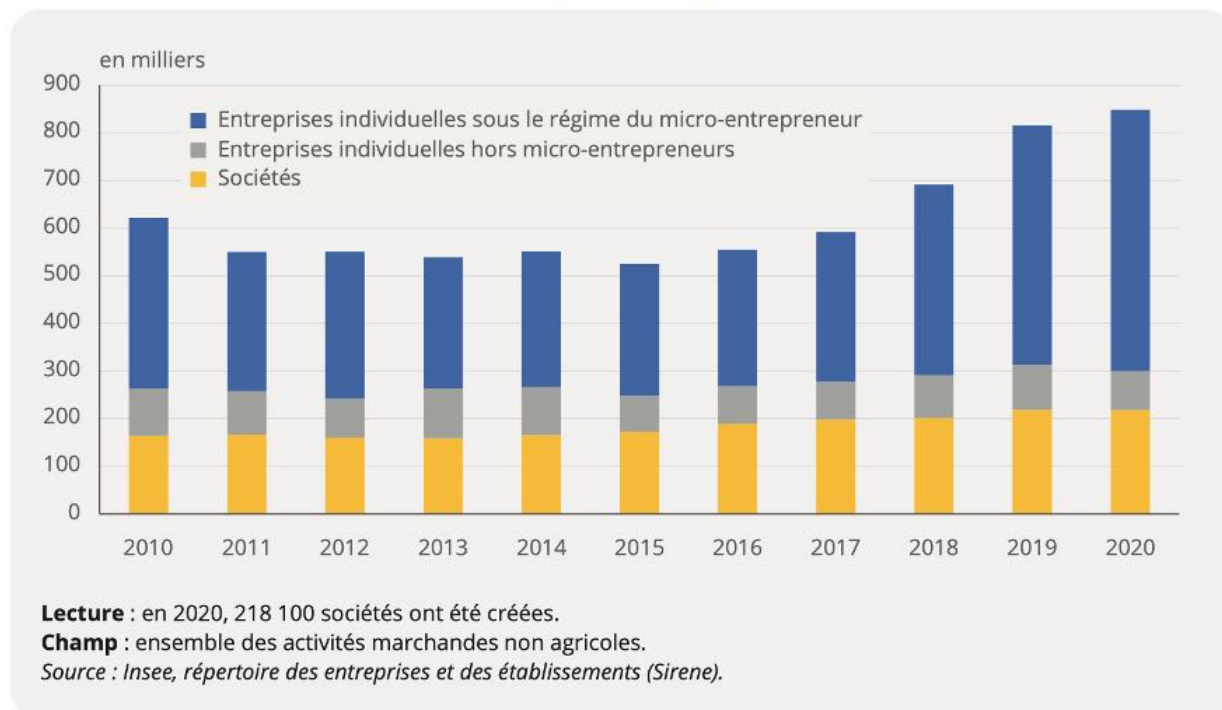
Ces dirigeants, bien souvent anciens salariés, recherchent prioritairement une continuité dans leur protection sociale, tant du point de vue de la maladie que de la retraite.

Ce critère du niveau de protection sociale est ainsi intrinsèquement attaché à la SAS/SASU puisqu'il s'agit du critère unique de choix pour 57% des dirigeants interrogés.



## Panorama de la création d'entreprise en 2020

### ► 1. Nombre de créations d'entreprises depuis 2010



L'année 2020 aura décidément été l'année de tous les paradoxes :

- L'année de la plus forte récession des deux derniers siècles hors périodes de conflits militaires (récession de 8,2%).
- L'année d'une baisse historique du nombre d'entreprises en procédure collective (-38%).
- L'année de la plus forte création d'entreprises de la décade avec 848.200 entreprises créées.

Les éléments essentiels de la création d'entreprise en 2020 sont les suivants :

- **547.900 microentreprises :**
  - 65% des créations.
  - + 9% par rapport à 2019.
- **82.200 entreprises individuelles :**
  - 10% des créations.
  - - 13% par rapport à 2019.
- **218.100 sociétés :**
  - 26% des créations – Même nombre qu'en 2019.
  - 67% des créations sous forme de SAS/SASU.

**A ce stade, deux grandes tendances de la création d'entreprise se dégagent donc :**

- La recherche de la simplicité dans l'exercice de l'activité (75% des créations).
- La recherche d'un statut de protection sociale élevée au travers de la SAS/SASU (17% des créations).

Rien n'indique pour autant qu'une offre de protection sociale renforcée ne constituerait pas un plus à la simplicité d'exercice de l'activité.

## Propositions pour la création d'entreprise

Pour le SDI, la notion de « création d'entreprise » s'entend de la volonté d'un ou de plusieurs individus de développer une activité économique, au-delà de la seule recherche d'un revenu complémentaire ou de subsistance.

C'est la raison pour laquelle, en fonction d'un certain nombre de pré-requis et face à toutes les options sociales, fiscales et comptables qui s'offrent à un chef d'entreprise, il est nécessaire d'inciter et d'accompagner le développement d'une activité dont le lancement doit rester le plus simple possible dans sa gestion au quotidien.

### A - Pré-requis

1. La simplicité avant la fiscalité. Un individu (que nous n'appellerons pas encore « chef d'entreprise ») recherche la simplicité de gestion, parfois au détriment de son intérêt financier.
2. Éviter la rupture des effets de seuil. L'objectif est que l'évolution de l'individu vers le chef d'entreprise soit la moins heurtée possible en évitant les effets de rupture.
3. Inciter au développement. Il est souhaitable, le cas échéant, que le chef d'entreprise soit incité à franchir un palier. Sur ce point, au-delà d'un certain seuil de CA, le chef d'entreprise dispose d'une possibilité d'optimisation fiscale en passant d'un régime forfaitaire à un régime réel.

### B - Options à prendre en compte

1. Le régime de comptabilité applicable : 4 régimes possibles : Micro; Super simplifié; Réel Simplifié; Réel
2. Le régime fiscal de la structure 2 régimes possibles : IR; IS
3. Le régime social du chef d'entreprise 2 régimes possibles : TNS; Assimilé salarié

### **Proposition 1 : Définir des paliers d'évolution d'une activité sur la base de l'évolution de son chiffre d'affaires comme déclencheurs d'un certain nombre d'options et d'obligations sociales, fiscales et comptables.**

**Niveau 1 :** La simplicité de gestion de la microentreprise a fait ses preuves. Il convient de conserver cette possibilité en démarrage d'activité, tout en lui ajoutant la notion de protection du patrimoine personnel. Cette possibilité existe déjà sur option puisqu'un microentrepreneur peut exercer sous forme d'EIRL.

**Niveau 2 :** Amener le chef d'entreprise à réfléchir sur sa stratégie sociale et fiscale en l'invitant à un échange avec un professionnel en chambre consulaire.

**Niveau 3 :** La possibilité de prétendre au régime d'assimilé salarié lors du franchissement des seuils du régime de franchise en base de TVA.

# LA FORTE RECHERCHE D'UNE PROTECTION SOCIALE

## Une tendance lourde

La volonté d'une meilleure protection sociale de la part des chefs d'entreprise relève à ce jour d'une tendance lourde fondée sur trois facteurs :

- Des parcours professionnels de plus en plus heurtés marqués par des allers-retours sous différents statuts (salarié, microentrepreneur, assimilé salarié, ...).
- La fin d'une vision du fonds de commerce conçu comme un « capital retraite » à l'issue d'une activité en indépendant.
- La crise de la Covid -19, vécue depuis désormais 12 mois, qui a profondément changé le regard des professionnels indépendants et dirigeants de TPE sur la protection sociale, notamment en ce qui concerne Pôle Emploi.

## Un revenu de substitution en cas de liquidation judiciaire contre le versement de cotisations UNEDIC

### 67% des indépendants et dirigeants de TPE favorables au paiement d'une cotisation chômage

Ces professionnels se sont massivement découverts en état de fragilité en cas de cessation d'activité et sont désormais 67% à affirmer accepter une augmentation de leurs charges en vue de bénéficier d'une couverture en cas de liquidation judiciaire. Parmi les répondants à notre enquête la décomposition est la suivante en ce qui concerne les personnes favorables à cette hypothèse :

- 62% des entrepreneurs individuels
- 72% des dirigeants de société

### L'acceptation d'une cotisation supérieure à 3% pour une majorité de dirigeants.

Les fonds de l'UNEDIC sont aujourd'hui abondés par une fraction de CSG (également acquittée par les indépendants), et un prélèvement patronal de 4,05% sur les salaires. Un tiers des professionnels interrogés seraient d'accord pour cotiser à hauteur de ces 4,05%. Globalement, 53% des entrepreneurs individuels et 60% des dirigeants de société seraient prêts à acquitter une cotisation supérieure ou égale à 3%. L'exception notable de cette enquête est le refus largement majoritaire (80%) des microentrepreneurs du principe même d'une cotisation supplémentaire liée à une couverture chômage.

## Un renforcement des droits à la retraite

Autre signe de forte inquiétude face à l'avenir, 47% des professionnels interrogés accepteraient d'augmenter leurs cotisations retraite afin de bénéficier d'une meilleure retraite à terme, la plupart évoquant celle des salariés.

Or, tant les niveaux de cotisations que les modalités de calcul de la retraite sont désormais alignés, que l'on soit salarié ou professionnel indépendant artisan, commerçant, industriel (la situation est différente pour les professions libérales et les régimes spéciaux). Il existe par ailleurs des produits de complémentaire retraite pour ceux qui le souhaitent, tel que le PER (Plan Epargne Retraite).

## Une capacité de rebond en cas de cessation involontaire d'activité

73% des dirigeants affirment être prêts à suivre une formation en cas de cessation involontaire de leur activité.

La majorité des 27% qui s'y refusent avance des arguments liés à leur âge, soit qu'ils s'estiment trop âgés (à partir de 56-58 ans), soient qu'ils sont déjà en activité sous forme de cumul activité-retraite.

Une proportion importante (40%) des dirigeants formés auraient pour souhait de reprendre une activité indépendante avec des bases plus solides de gestion d'entreprise lorsque 60% se dirigeraient plus volontiers vers le salariat.

## **Propositions pour la protection sociale**

Il convient de retenir de ces éléments que, contrairement à une idée largement répandue, les professionnels indépendants et dirigeants de TPE ne sont pas opposés à consentir des efforts supplémentaires en termes de cotisations sociales en contrepartie d'une meilleure protection sociale. Cet élément est évident et concrétisé par les professionnels qui exercent sous forme de SAS/SASU. Il mérite une réflexion quant à son extension à d'autres professionnels indépendants.

**Proposition 1 : Autoriser les professionnels indépendants qui le souhaitent à bénéficier de la couverture sociale des salariés.**

**Proposition 1bis : Proposer aux indépendants des modules de renforcement de leur protection sociale par thèmes (maladie, retraite,...), comme il en existe déjà un concernant la protection AT-MP.**

### **Proposition 2 : Une réforme de l'ATI (l'Allocation des Travailleurs Indépendants)**

Au-delà du constat que l'ATI n'a pas rempli son rôle d'amortisseur social auprès des TNS depuis sa mise en place en novembre 2019, force est de constater que l'une au moins de ses conditions (une moyenne de 10.000€ de revenus annuels sur les deux dernières années d'activité) ne saurait qu'être difficilement respectée.

La réforme proposée porte sur 4 points :

- Porter le niveau de l'ATI au niveau du seuil de pauvreté (1069€ en 2019);
- Abaisser la condition de ressources à 5.000€ de revenus annuels sur les deux dernières années;
- Circonscrire la question des ressources aux seuls revenus tirés de l'activité;
- Supprimer la condition de ressources au-delà de 5 années d'exercice.

### **Proposition 3 : Une formation pour la reconversion des responsables de TPE dont l'activité est liquidée**

Une attention particulière devra être portée aux responsables de TPE contraints à la liquidation judiciaire de leur outil de travail en vue de les accompagner dans des actions de formations, par exemple à la gestion d'entreprise en vue d'un rebond, ou pour des métiers en tension.

Un soutien psychologique devra sans doute être mis en place pour certains d'entre eux.

# LA PRÉVENTION DES DIFFICULTÉS

## 80% des indépendants et responsables de TPE n'ont pas connaissance des procédures de prévention des difficultés

### Les éléments du rapport de M. Richelme sur la Justice Economique

- En moyenne, 51.000 procédures collectives sont ouvertes chaque année pour 6.000 procédures de prévention (Mandat ad hoc et Conciliation).
- Plus de 90% des procédures collectives concernent des entreprises de moins de 10 salariés et 65% de ces entreprises emploient moins de 5 salariés.
- 70% des procédures collectives pour les TPE concernent des liquidations judiciaires directes.
- Les TPE sont largement absentes des procédures de prévention.

De fait, selon l'enquête du SDI, 80% des responsables de TPE (et plus particulièrement près de 90% des entrepreneurs individuels) ne connaissent pas lesdites procédures de prévention.

## Gratuité, confidentialité, humanité : les trois piliers d'une procédure de prévention réussie pour les TPE

Interrogés sur les éléments fondamentaux requis pour une procédure de prévention et de traitement des difficultés des entreprises réussie, 83% citent la confidentialité et 97% la gratuité. Une procédure dématérialisée n'est pour sa part jugée nécessaire que par 26% des personnes interrogées.

Ce dernier point est intéressant car il éclaire le fait que les chefs d'entreprise ont besoin d'un contact humain en capacité de les aiguiller, de les soutenir, de les guider dans le cadre d'une procédure judiciaire jugée complexe.

Ces trois éléments (gratuite, confidentialité, soutien) se retrouvent dans les témoignages sollicités auprès des adhérents ayant connu une procédure collective.

Interrogés sur ce qui les a le plus marqués dans le cadre d'une telle procédure, les chefs d'entreprise nous ont livré les témoignages suivants :

*"Le manque de soutien psychologique."*

*"Le coût est trop élevé."*

*"Vous êtes seul face à vos problématiques vous gagner juste un peu de temps pouvant éventuellement vous permettre de prendre un peu de recul. Il n'y a très clairement aucun aspect humain dans ces procédures."*

*"Les provisions beaucoup trop élevées du mandataire, les montants demandés sont beaucoup trop importants et non justifiés, par contre les montants de l'administrateur paraissent acceptables vu le travail et l'assistance"*

*"L'incapacité à faire des emprunts que ce soit personnel ou professionnel ..le voyant rouge qui s'allume chez les fournisseurs et du coup la perte de confiance."*

*"Le suivi du mandataire très professionnel et bienveillant"*

*"Les frais car ils finissent de vous fragiliser"*

*"C'était une liquidation judiciaire. Ce qui m'a marqué c'est la solitude du chef d'entreprise face à la situation et la brutalité."*

*"J'avais entre le stock et les actifs 550 000 €, le stock et les actifs ont été vendus pour 28 000€ et tout l'argent 80 000 € pompé par le syndic, moi j'ai failli finir clochard."*

## Un plébiscite pour la création d'une cellule dédiée à la prévention des difficultés des entreprises

93% des responsables de TPE interrogés considèrent comme positif le principe de la création d'une « Maison des entreprises » détachée de la notion de « Tribunal » pour échanger sur la prévention et le traitement de leurs difficultés.

## Les canaux de communication sur les procédures de prévention des difficultés des entreprises

### Les mentions sur les courriers de créanciers institutionnels

85% des professionnels interrogés se disent favorables à une mention spécifique des procédures de prévention sur les courriers adressés par les établissements bancaires (en cas de relance sur impayé par exemple) ou encore sur les courriers des administrations sociales et fiscales.

### Des mentions incitatives mais non déterminantes

Pour autant, ils ne sont plus que 48% à être « tout à fait » certains qu'une telle mention les inciterait à prendre contact avec une cellule de traitement des difficultés. Nous touchons là du doigt l'un des freins à la prévention pour les TPE identifié par la Mission Richelme, à savoir le refus de prise en compte de la situation réelle de la part de certains chefs d'entreprise.

### Le rôle déterminant des professionnels du chiffre

Ce sentiment est renforcé par le fait que, sur le panel de chefs d'entreprise interrogés, 96% déclarent être assistés d'un comptable ou expert-comptable, lequel leur fournit une analyse de la situation financière de leur entreprise lors de l'établissement du bilan pour 89% d'entre eux.

Le rôle de ces professionnels du chiffre peut en conséquence être déterminant et il est regrettable qu'ils ne souhaitent pas assumer ce devoir d'alerte en cas de difficultés avérées.

### La forte réticence des indépendants et dirigeants de TPE à connaître leur situation financière exacte

Néanmoins, il est compréhensible que les comptables et experts-comptables ne souhaitent pas s'engager dans une « obligation » d'alerte alors même que plus de la moitié de leurs clients (51,5%) refuseraient de réaliser un audit financier de leur structure en situation post-covid, quand bien même l'objectif serait de définir un plan d'apurement de leurs dettes.

Voici un point crucial de la psychologie des indépendants et responsables de TPE dont il faudra tenir compte dans tout plan visant à définir rapidement quelles seront les entreprises en capacité de poursuivre leur activité et les autres.

## Propositions sur la prévention des difficultés des entreprises

Toutes les entreprises ne pourront être sauvées. Ce n'est économiquement ni possible ni souhaitable. Pour autant, compte tenu des dettes accumulées ajoutées à l'effet domino induit par les défaillances, des entreprises viables seront emportées avec celles qui n'étaient pas destinées à perdurer.

### 200.000 à 300.000 TPE en difficultés post-covid

Le SDI évalue entre 200.000 et 300.000 le nombre de TPE (hors microentrepreneurs) dont il faudra analyser les fondamentaux à l'issue de la crise sanitaire. Ce chiffre est issu de la réflexion suivante :

- Chaque année, en moyenne, 51.000 entreprises sont liquidées.
- Un phénomène de rattrapage au titre des liquidations non constatées en 2020 devrait conduire au minimum à 65.000 liquidations en 2021.
- 173.000 TPE ont épuisé leur PGE et donc leur trésorerie, signe d'un risque de défaillance prochaine.

## Les dispositifs à mettre en œuvre d'urgence

### Proposition 1 : Un audit de sortie de crise pour les TPE

Il ne s'agit certes pas de l'option préférée des chefs d'entreprise, mais un audit est le seul moyen de disposer d'une vision objective de la situation. Cet audit peut parfaitement être réalisé dans le cadre d'une mobilisation :

- Des comptables et experts-comptables ;
- Des professionnels des chambres consulaires ;
- Du réseau des correspondants TPE de la BDF ;
- De cellules de prévention au sein des tribunaux de commerce et judiciaires.

Au regard des problématiques de refus de prise de conscience de la part de certains chefs d'entreprise, il serait par ailleurs envisageable de conditionner l'accès à certaines aides ou bien de les renforcer sous condition d'un audit préalable.

### Proposition 2 : Une proposition cosmétique mais à fort impact psychologique : débaptiser les « Tribunaux de commerce ».

Les tribunaux de commerce sont à ce jour identifiés par les responsables de TPE comme un passage obligé vers une chambre d'enregistrement et d'organisation de la liquidation judiciaire de leur structure. De fait, 70% des TPE qui se présentent au Tribunal de commerce sont placées en liquidation judiciaire directe (80% en 2020). Ce fait ne relève pas pour autant de la responsabilité des tribunaux de commerce mais de celle des chefs d'entreprise qui réagissent trop tard et ne se saisissent pas des procédures de prévention des difficultés à leur disposition :

- Mandat ad hoc
- Conciliation

C'est pourquoi il est proposé de renommer les tribunaux de commerce ou de créer une cellule spécifique en leur sein avec une dénomination plus attractive et plus immédiatement identifiable dans sa philosophie pour les responsables de TPE :

- **Maison des entreprises**
- **Maison de la prévention et du traitement des difficultés des entreprises**

**Proposition 3 : Mentionner l'existence des procédures de prévention et traitement des difficultés sur les courriers des créanciers de l'entreprise (banques, URSSAF, DGfip, assureurs-crédits).**

Cette proposition est conforme à celle de la Mission Richelme. Même si son impact demeure sujet à caution au regard de certains freins des indépendants et dirigeants de TPE, il s'agit d'un canal d'information qui mérite d'être exploré.

**Proposition 4 : Faire précéder toute assignation en procédure collective d'une phase de conciliation par saisine du Président du tribunal compétent en ce qui concerne les créanciers institutionnels.**

Cette proposition, issue de la Mission, permettrait une convocation du chef d'entreprise par le Président de la cellule de prévention et traitement des difficultés des entreprises afin de déterminer dans quelle mesure une Conciliation serait possible et éviter ainsi une procédure collective.

**Proposition 5 : Rendre attractives les procédures de prévention des difficultés des entreprises**

Si chacune des procédures de prévention des difficultés existant à ce jour (Mandat ad hoc, Conciliation) représente une chance majeure pour le chef d'entreprise de rétablir sa situation aucune d'entre elles ne remplit les conditions de base de leur utilisation optimale par des responsables de TPE, à savoir :

- Gratuité ;
- Confidentialité ;
- Accompagnement personnalisé.

Si la méconnaissance de ces procédures peut être palliée par les professionnels du chiffre, ceux du droit, les chambres consulaires, les organisations patronales interprofessionnelles et professionnelles, les responsables de petites structures ne s'en saisiront massivement que sous réserve que ces trois critères soient remplis.

**Proposition 6 : Intégrer dans la liquidation judiciaire les dettes des dirigeants caution**

Dans le cadre de notre enquête de février 2021, la moitié des dirigeants interrogés indiquent être caution personnelle sur au moins une dette de leur entreprise. A ce jour, la dette d'un dirigeant caution ne peut être prise en considération dans le cadre de la liquidation judiciaire de l'entreprise. Elle ne peut pas plus être prise en compte au titre d'une procédure de surendettement des particuliers avant un délai d'une année. Dans le contexte exceptionnel des cessations d'activité à intervenir, il pourrait être utile d'intégrer les dettes du dirigeant caution à la procédure de liquidation de l'entreprise.

**Proposition 7 : Incrire sur le long terme les avancées de l'ordonnance 2020-596 du 20 mai 2020 sur la procédure de Conciliation.**

Cette proposition rencontre un large consensus, y compris au sein de la Mission. Les avancées de ce texte sont en effet déterminantes pour le rétablissement de l'entreprise et notamment :

- Interdiction pour un créancier de poursuivre ou d'entamer une procédure en vue d'obtenir le paiement d'une créance ou la résiliation d'un contrat ;
- Interdiction ou suspension des procédures d'exécution ;
- Report ou échelonnement des sommes dues dans l'attente de l'issue de la procédure
- Possibilité d'obtenir un délai de grâce.



### **Proposition 8 : Créer un fonds de soutien à la prise en charge des frais de procédures de prévention pour les indépendants et dirigeants de TPE.**

La Mission relève que l'effort à consentir quant au coût des procédures de prévention, essentiellement liés aux honoraires des administrateurs judiciaires, ne doivent pas incomber à ces derniers. Dont acte, sachant que la Mission reconnaît que ces coûts sont rédhibitoires pour un indépendant ou une TPE. La Mission cite l'exemple de la Région Haut de France qui met en place un fonds spécifique pour la prise en charge de ces coûts. Dans la situation post-covid, il est nécessaire qu'une telle initiative soit dupliquée sur l'ensemble du territoire.

### **Proposition 9 : Mettre en place une cellule psychologique pour les responsables de TPE en liquidation judiciaire.**

Une attention particulière devra être portée aux responsables de TPE contraints à la liquidation judiciaire de leur outil de travail en vue de les accompagner dans des actions de formations, par exemple à la gestion d'entreprise en vue d'un rebond, ou pour des métiers en tension. Un soutien psychologique devra sans doute être mis en place pour certains d'entre eux. A noter à cet égard l'initiative du Tribunal de commerce de Lille et sa "cellule de dégrisement" selon les termes de son Président.

### **Les dispositifs de moyen-long terme à mettre en œuvre**

L'intégralité des propositions ci-dessus pourront s'inscrire dans le long terme. D'autres nécessitent cependant le développement d'une architecture administrative et/ou informatique dont il faut espérer qu'elle ne puisse être mise en œuvre avant l'ère post-Covid au regard de son temps d'installation.

### **Proposition 10 : Inciter fiscalement au suivi et à l'analyse de la situation financière des TPE.**

L'avantage fiscal à l'adhésion à un CGA ou une OGA sera éteint d'ici trois ans. C'est un paradoxe au constat que ces structures sont spécialisées dans les TPE, l'organisation et le contrôle de leur comptabilité alors que sont constatées les grandes difficultés des indépendants et dirigeants de TPE dans la gestion financière de leur entreprise.

Cet élément étant acté, les cabinets comptables, comme les CGA/OGA, n'ont pas pour mission à ce jour l'analyse du bilan de leurs clients, sauf mission spécifique. C'est pour autant de l'analyse de ce bilan, de la comparaison avec les entreprises de même nature sur un même secteur géographique, que peuvent naître des axes de progrès dans la gestion ou des alertes devant conduire à une procédure de traitement des difficultés.

C'est pourquoi le SDI propose la mise en place d'un avantage fiscal pour cette mission, voire pour une mission complémentaire qui viserait à établir un tableau de bord semestriel à suivre par l'entreprise.

**Proposition 11 : Mettre en place des EDI (Echanges de Données Informatisés) entre la base « Signaux faibles » et celle des tribunaux de commerce.**

Issue des conclusions de la Mission, cette proposition nous semble être la meilleure à long terme. Elle signifierait en effet pour le chef d'entreprise une surveillance des fondamentaux financiers de son activité et l'inciterait (l'obligerait ?) au traitement anticipé des difficultés au travers d'une convocation auprès du Président de la prévention des difficultés des entreprises.

On évite ainsi plusieurs écueils :

- Le refus des professionnels du chiffre d'être des lanceurs d'alerte;
- Le refus du chef d'entreprise de prendre conscience des difficultés;
- Une prise en charge des dites difficultés en amont, ce qui est le but recherché par la Mission.

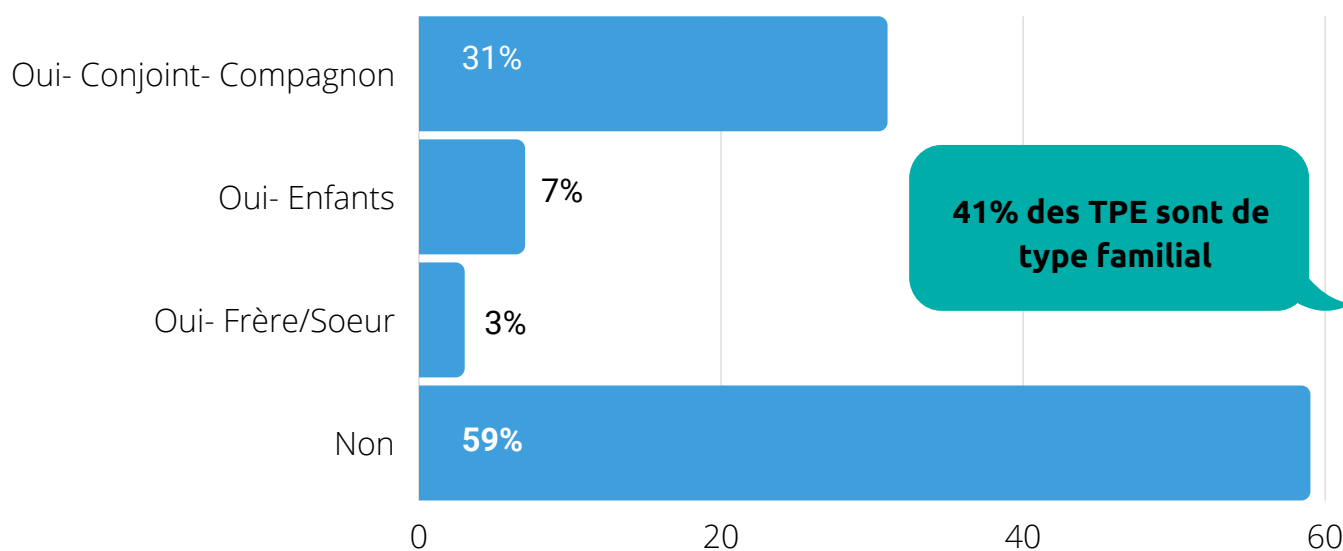
Seul problème de taille : la plateforme « Signaux faibles » ne dispose d'aucune donnée concernant les TPE.

# **III - LES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU SDI**

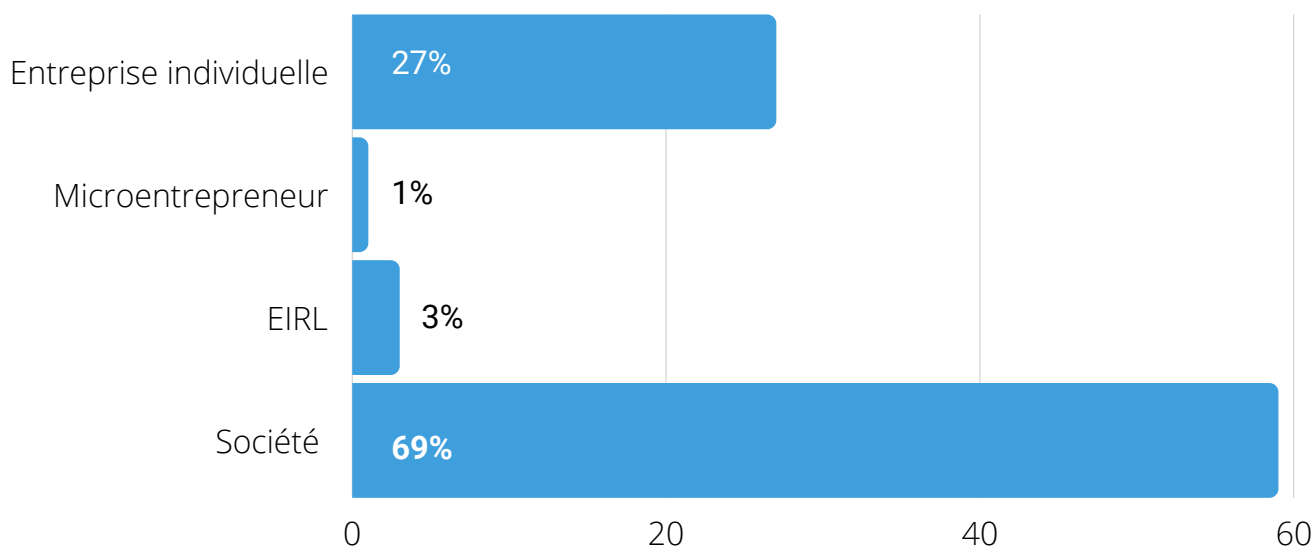
---

## II- LES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

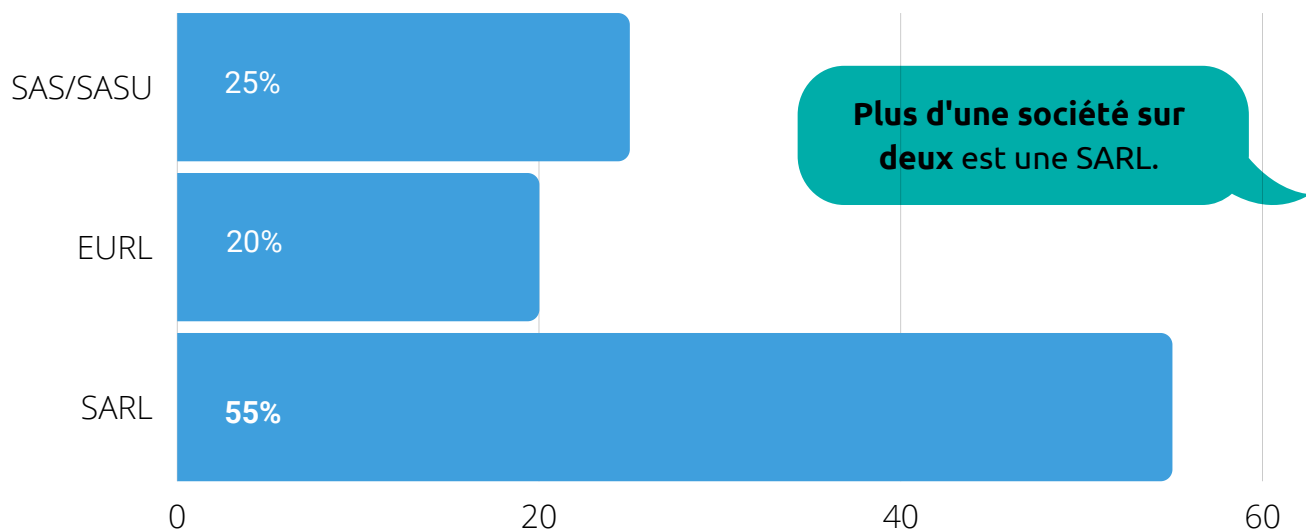
### Votre entreprise est-elle de type « familial » ?



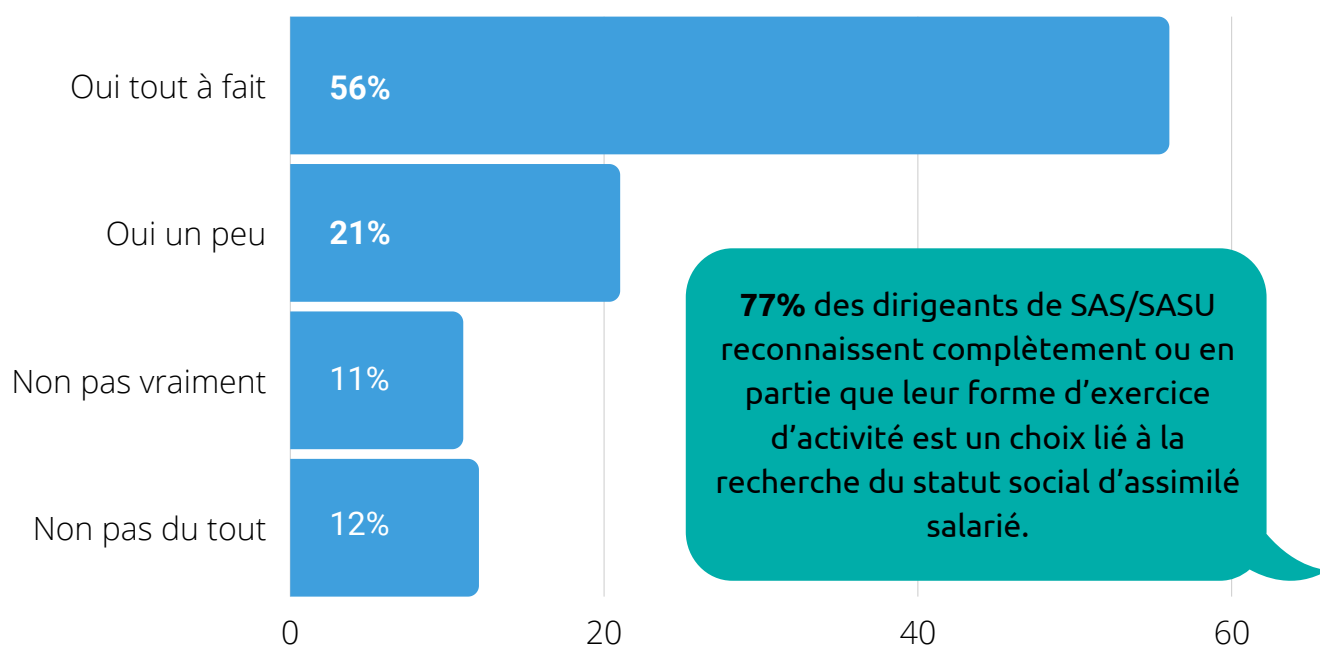
### Vous exercez votre activité sous forme de :



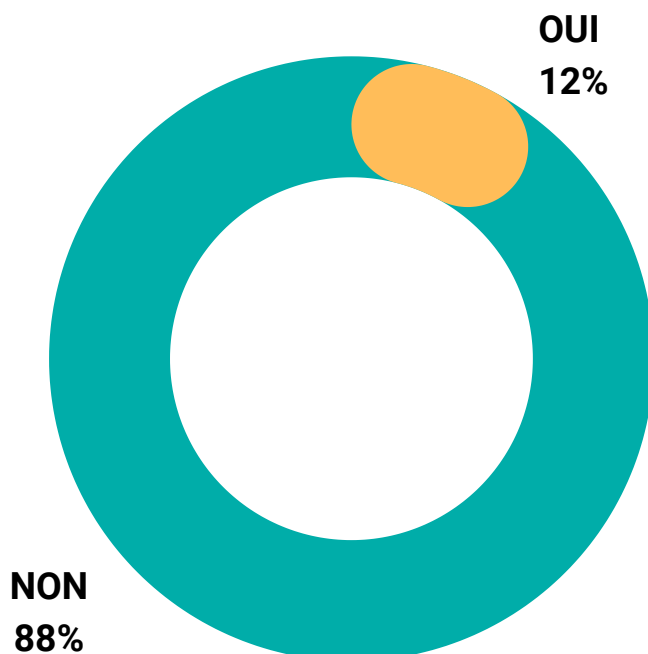
## Quelle forme de société ?



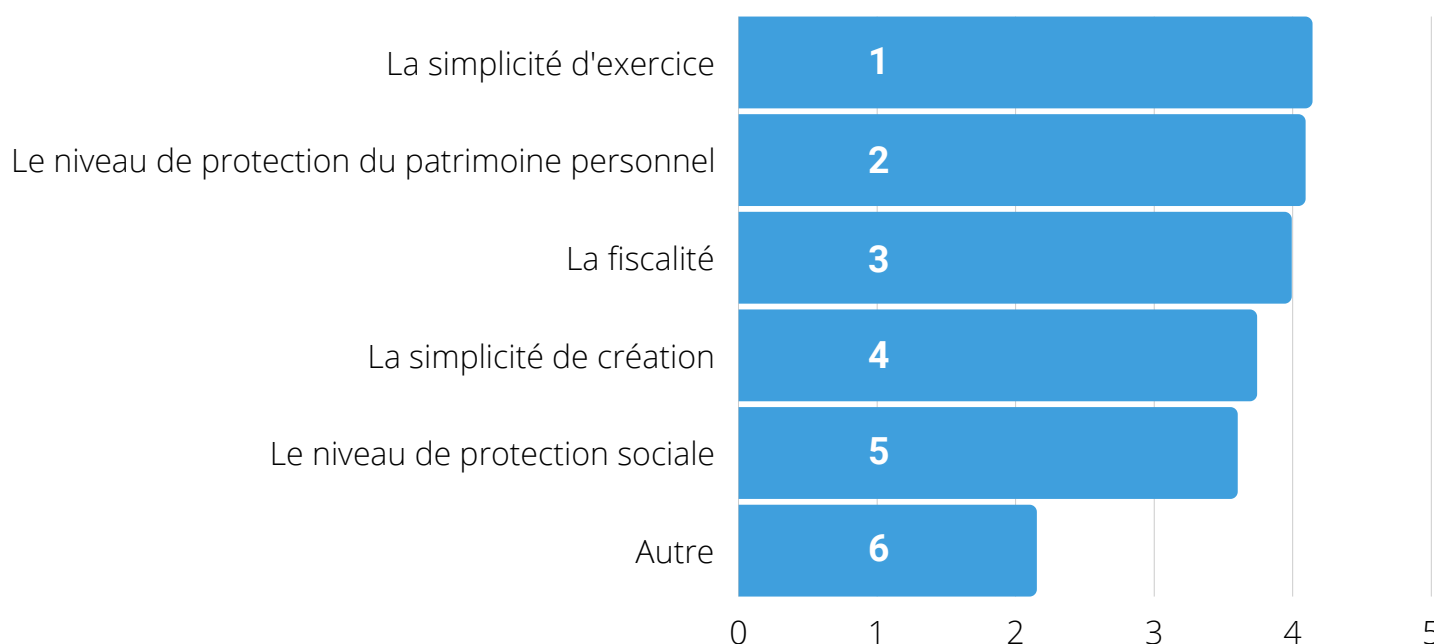
**Dans le cas où vous exercez sous forme de SAS/SASU, ce choix d'exercice d'activité est-il un choix lié à la recherche du statut social d'assimilé salarié ?**



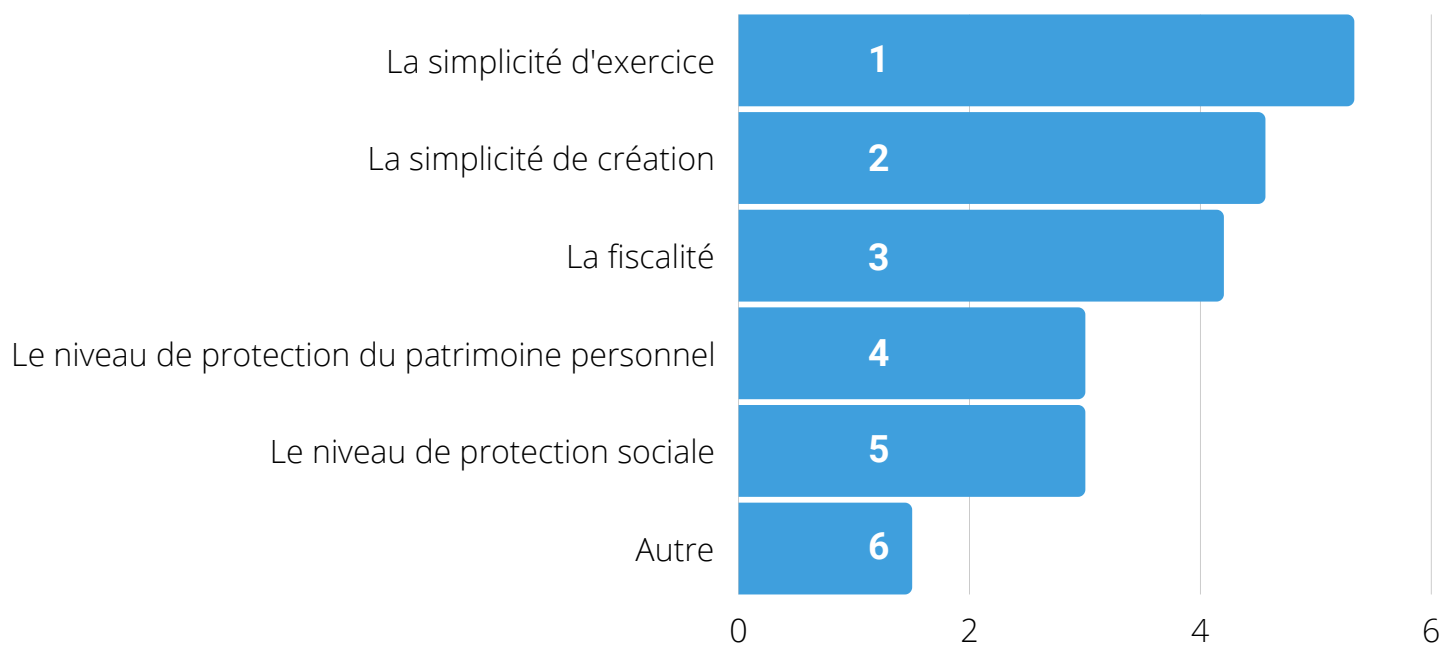
**Dans le cas où vous exercez sous forme de SARL, avez-vous un statut de salarié au sein de votre propre entreprise et donc disposez-vous de la sécurité sociale des salariés ainsi que du chômage ?**



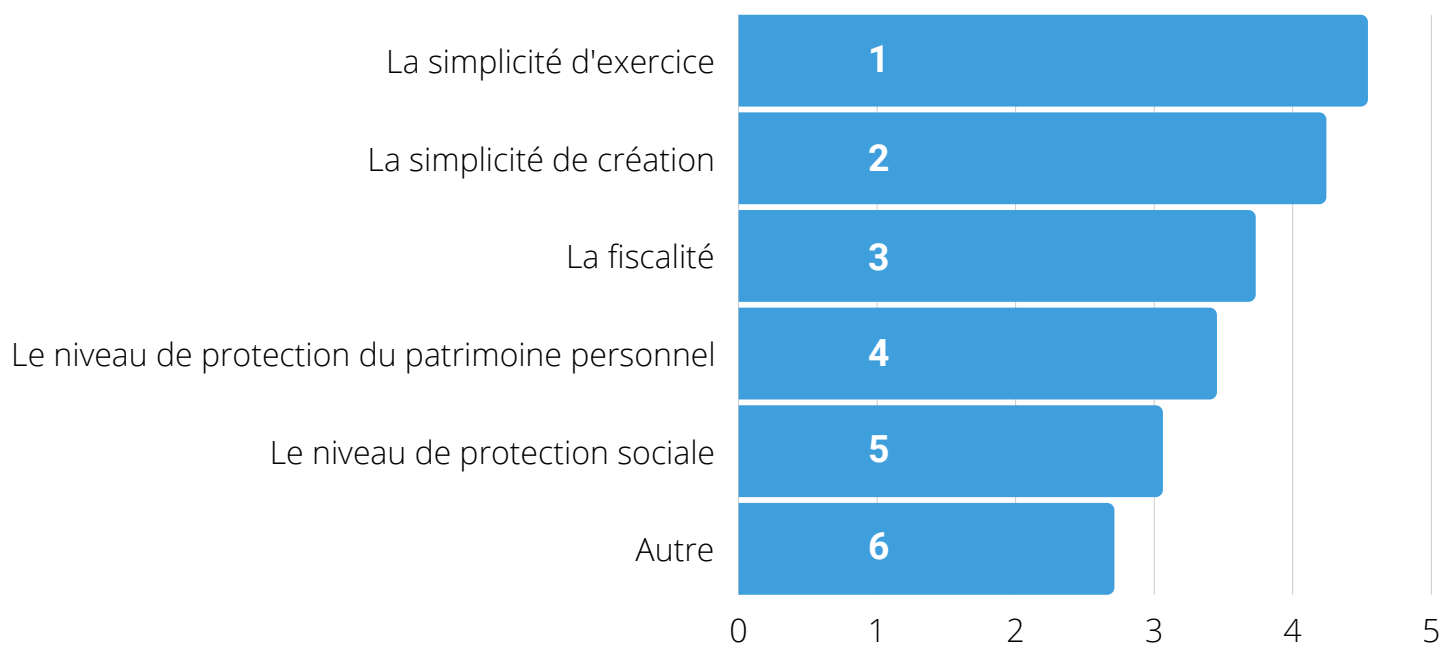
**Veillez classer par ordre d'importance (du plus important au moins important) les critères qui vous ont amené au choix de votre forme d'exercice d'activité actuelle :**



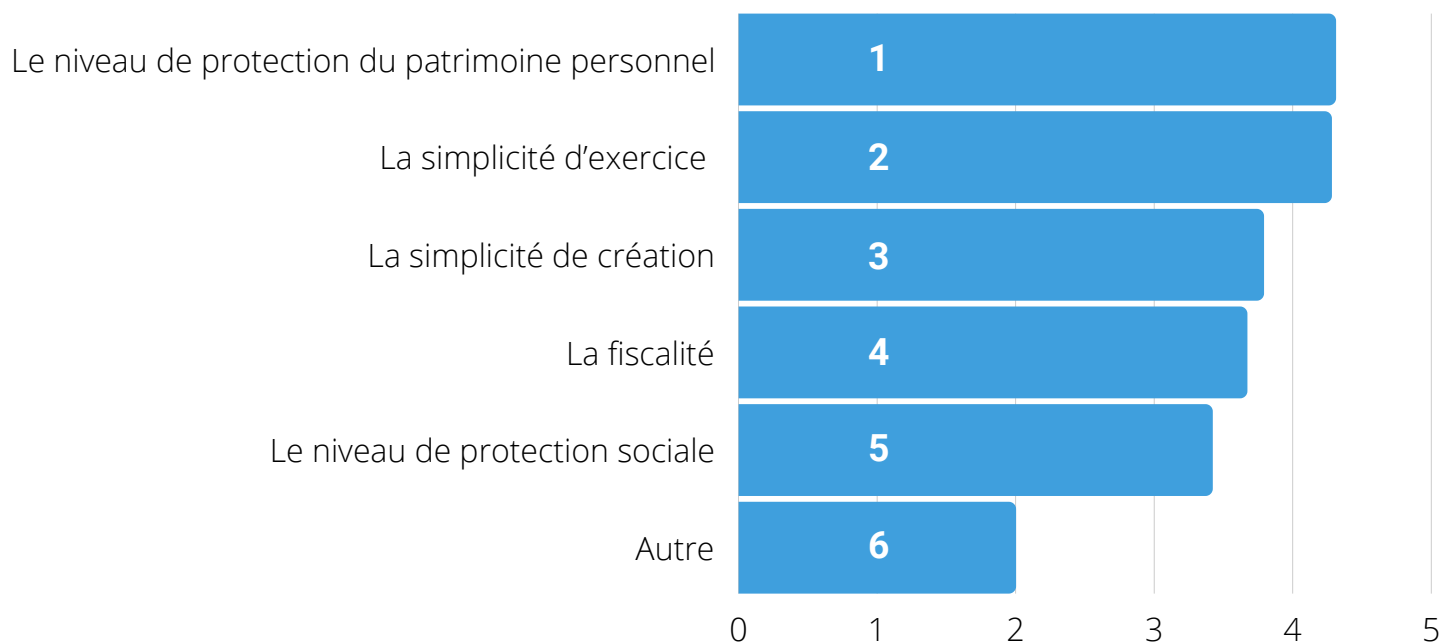
### Pour la microentreprise :



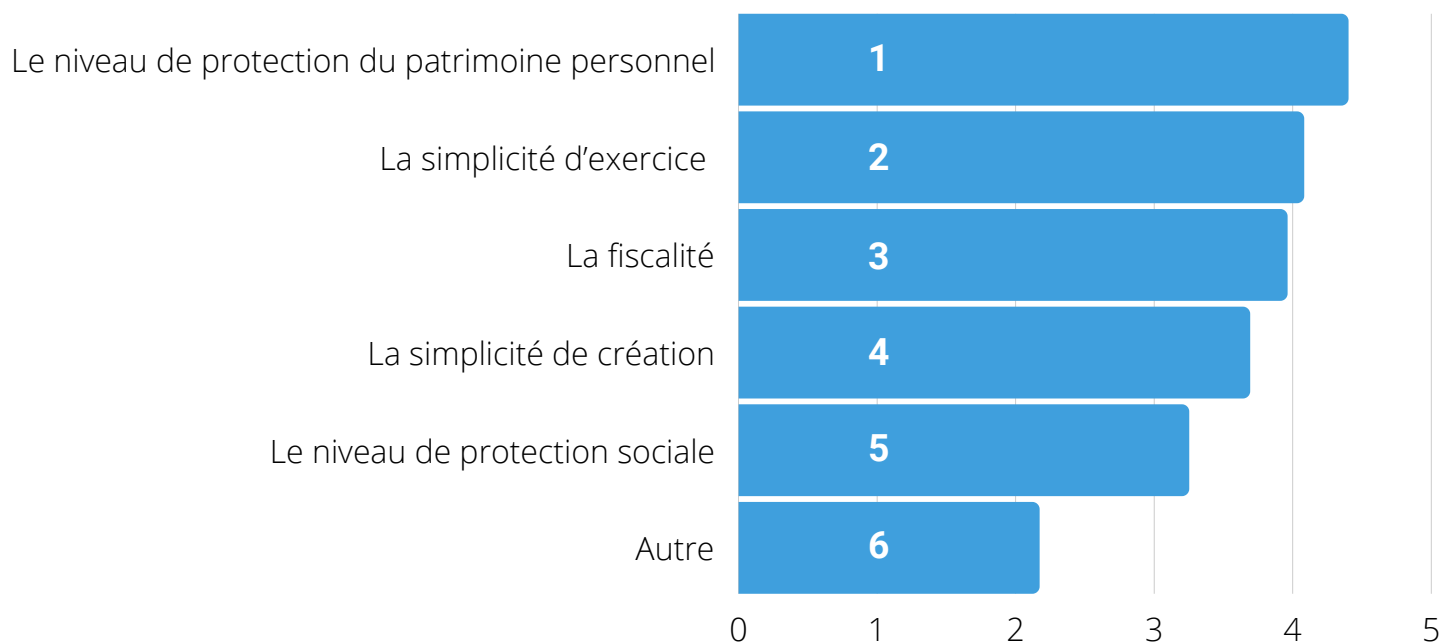
### Pour l'Entrepreneur Individuel :



### Pour l'EIRL :

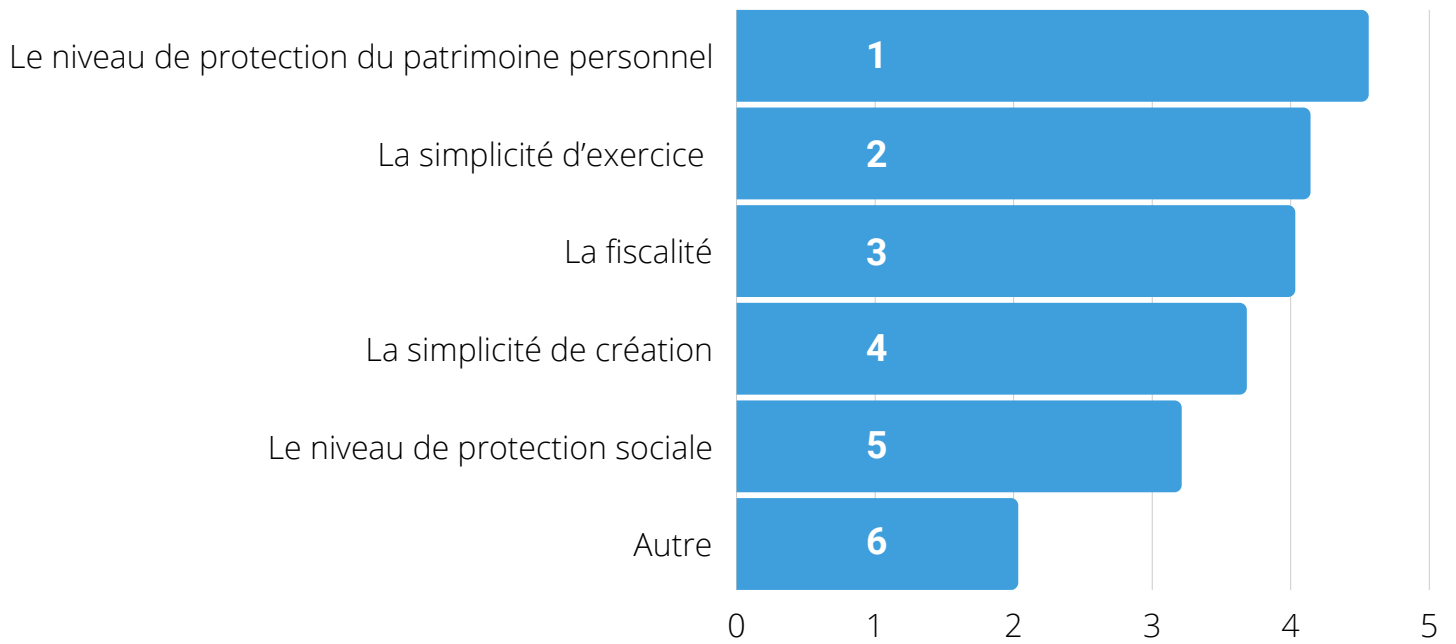


### Pour l'EURL :

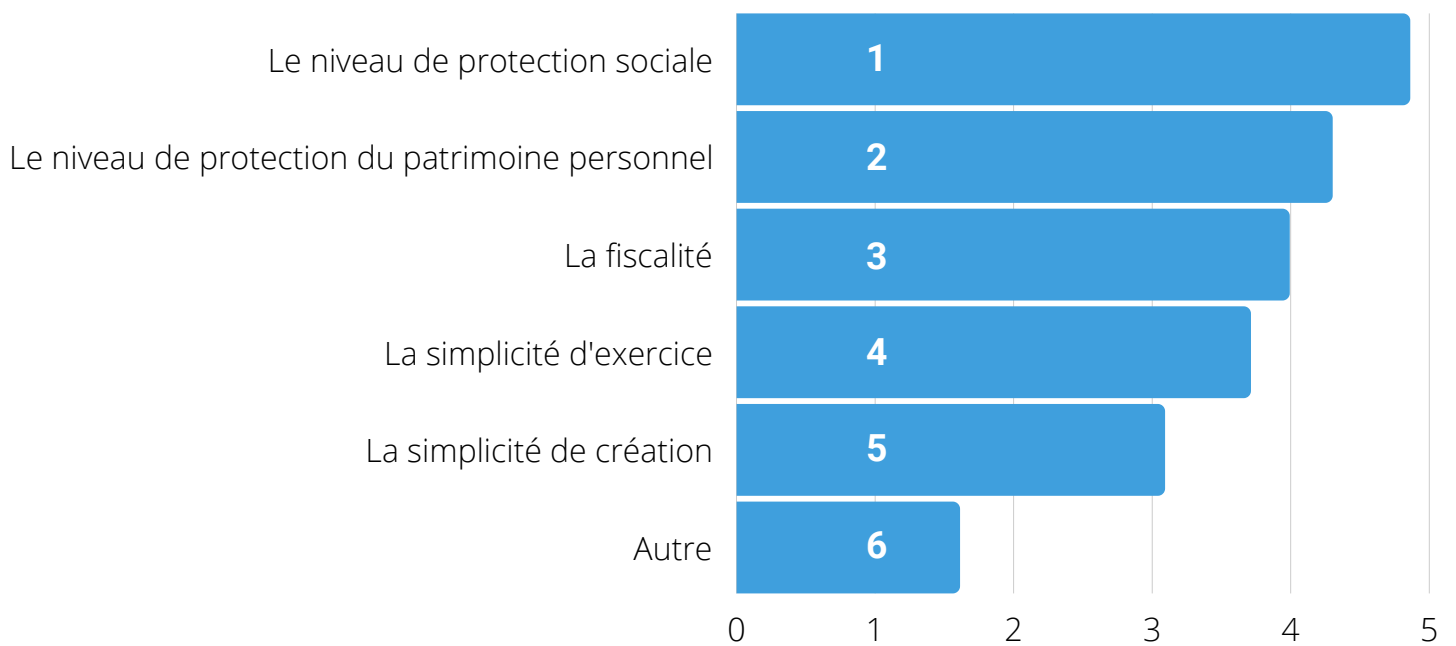




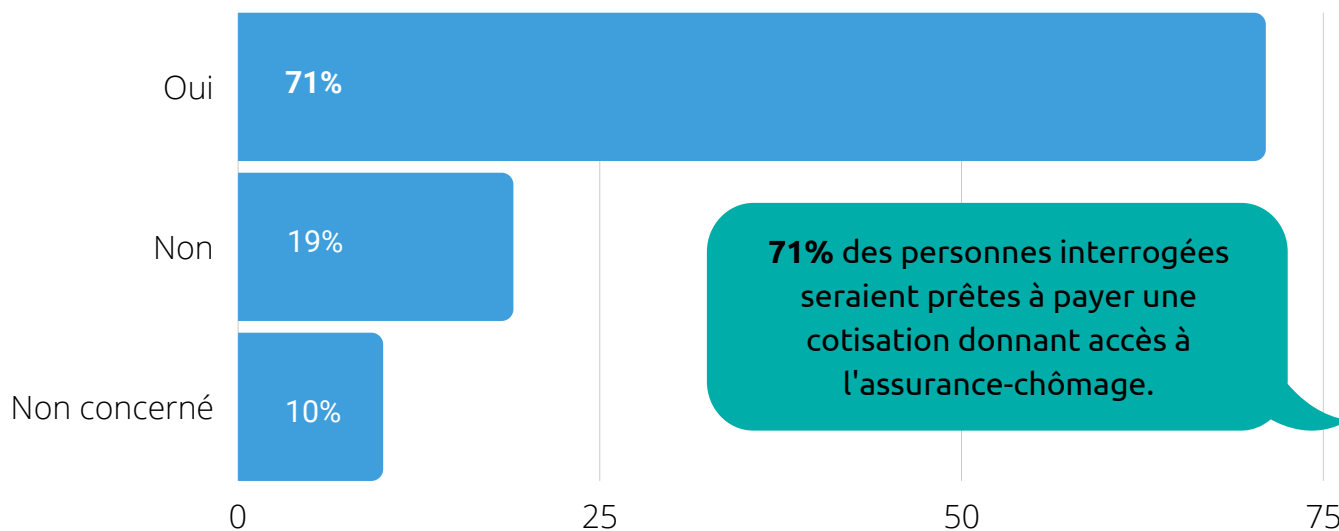
### Pour la SARL :



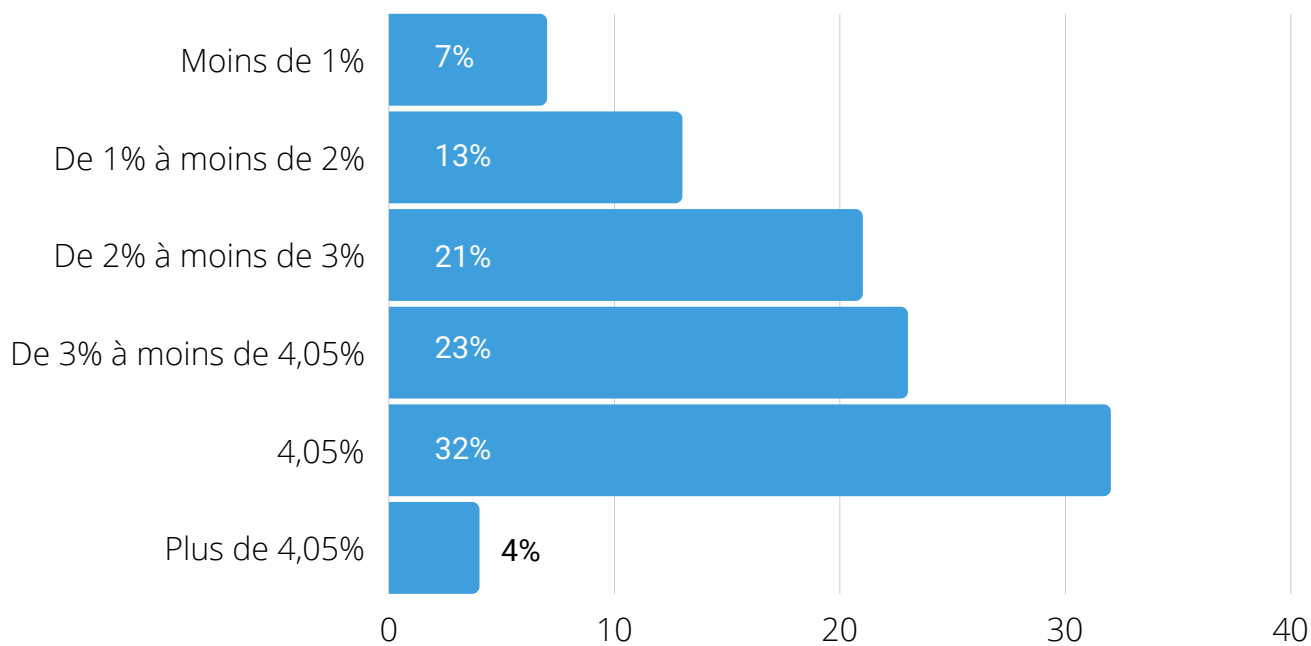
### Pour la SAS/SASU :



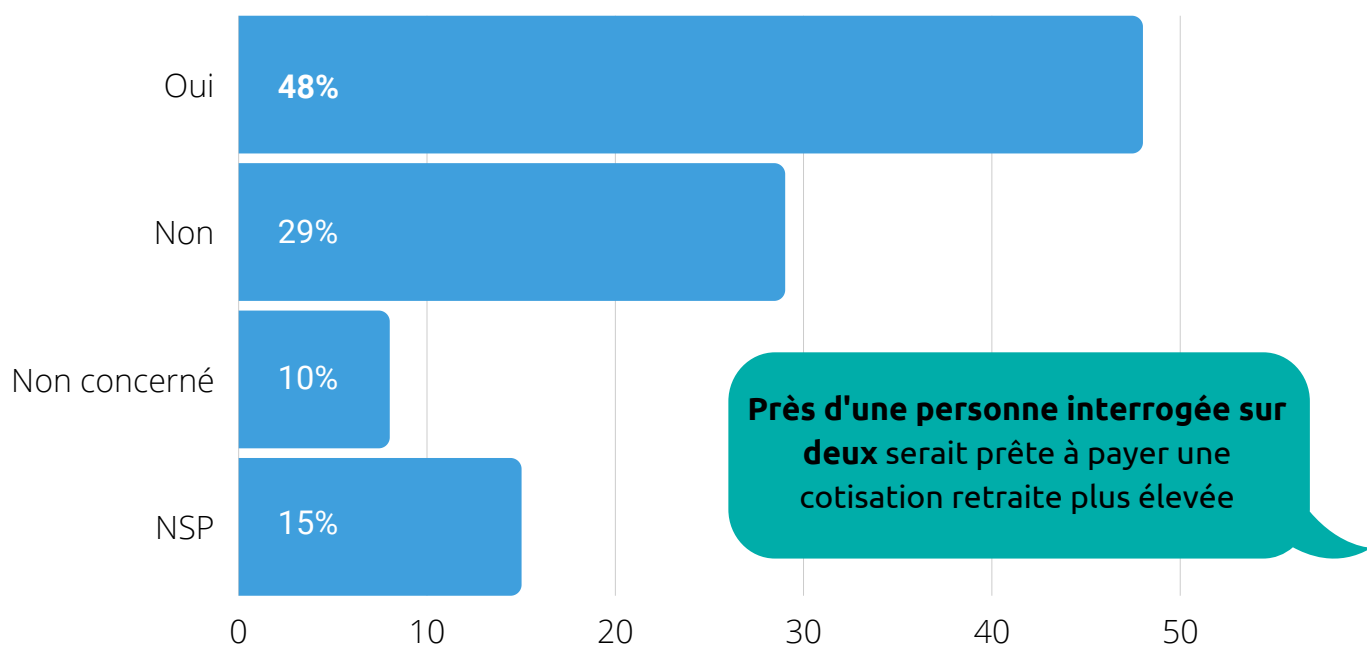
## Seriez-vous favorable au paiement d'une cotisation vous donnant accès à l'assurance-chômage ?



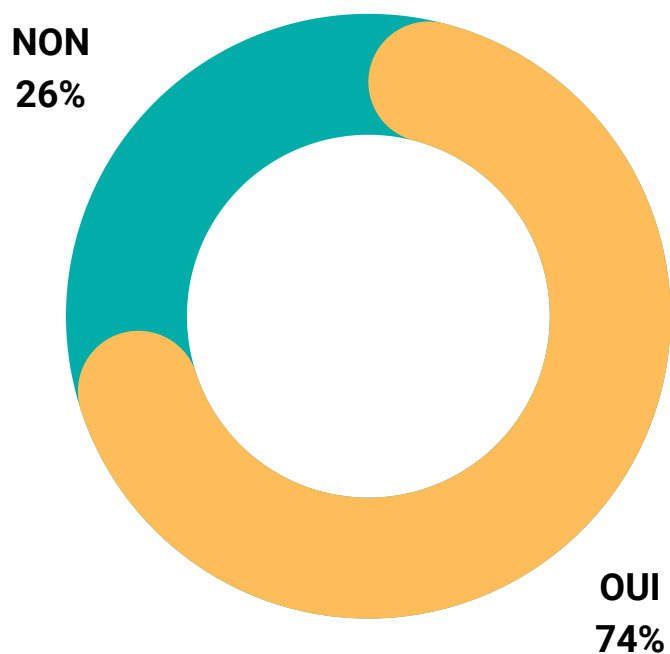
## Quel niveau de cotisation seriez-vous prêt(e) à consentir (sachant que la cotisation patronale pour les salariés est de 4,05%) ?



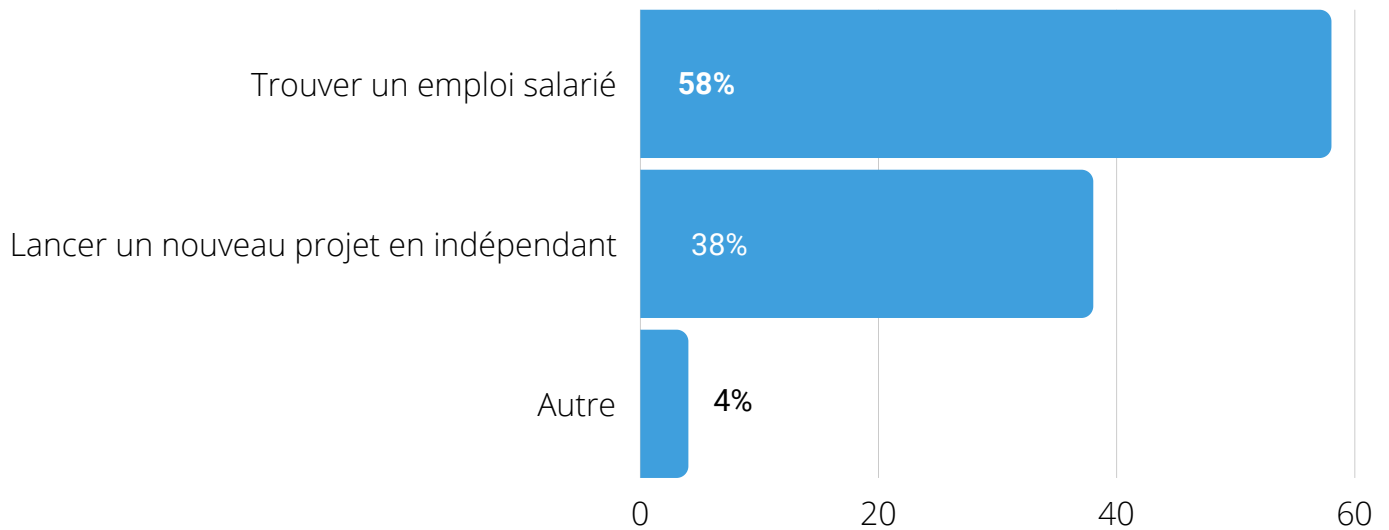
**Seriez-vous favorable au paiement d'une cotisation retraite plus élevée en vue de vous constituer une retraite plus élevée à terme ?**



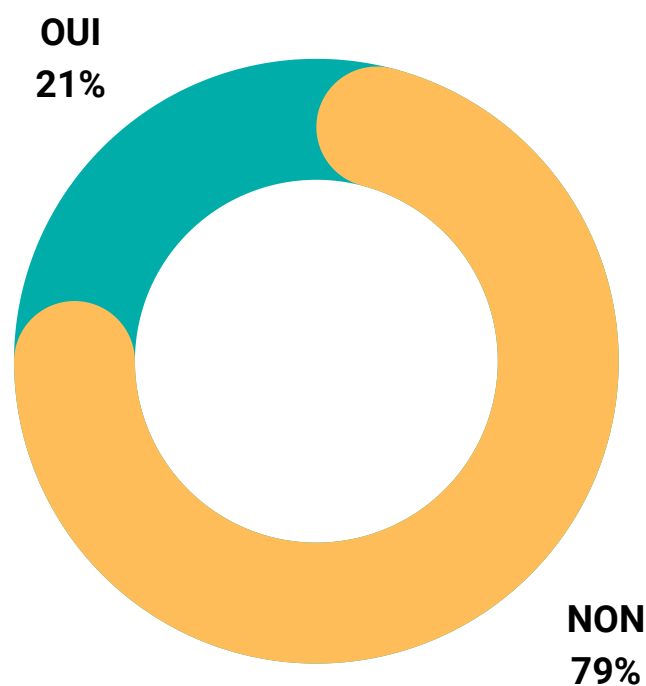
**En cas de cessation involontaire d'activité, seriez-vous prêt(e) à vous inscrire dans un cycle de formation en vue d'une reconversion professionnelle ?**



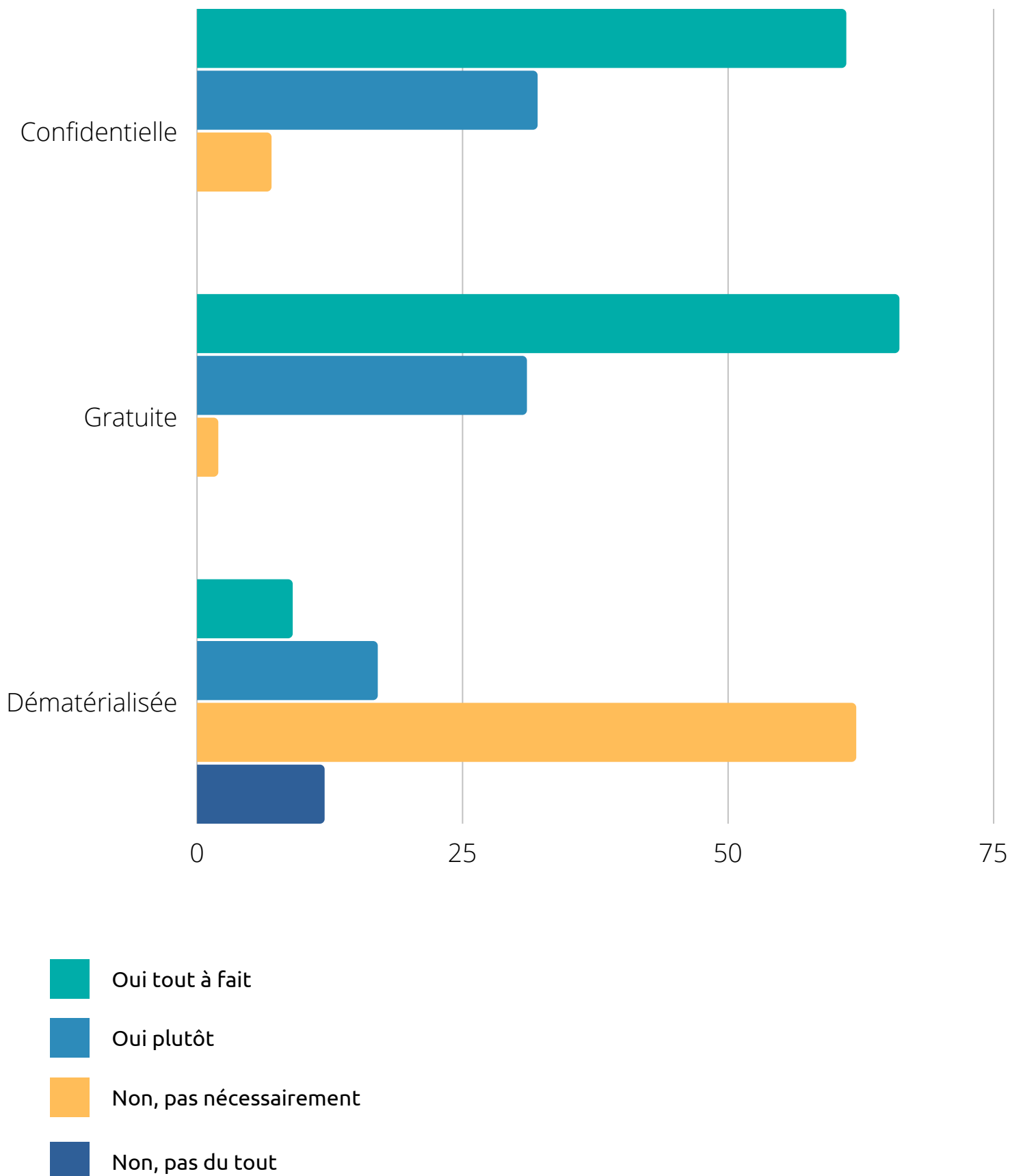
## Quel serait votre objectif dans le cadre d'une telle formation ?



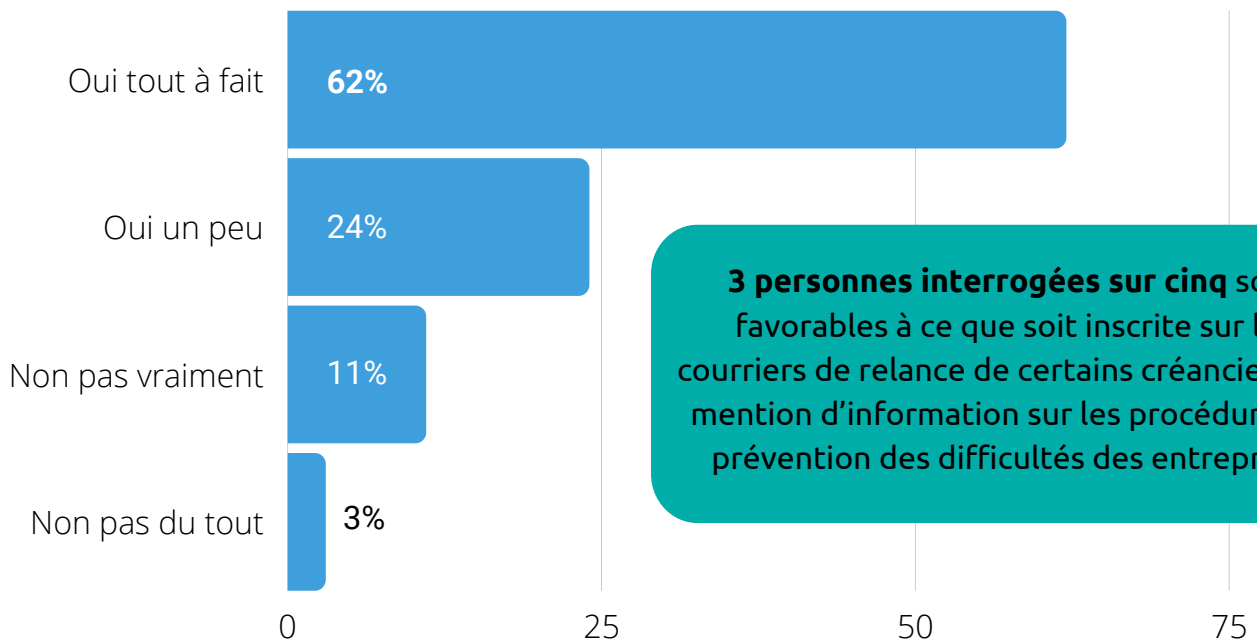
## Avez-vous connaissance de l'une au moins de ces deux procédures de prévention et de traitement des difficultés financières des entreprises : le Mandat ad hoc / La Conciliation ?



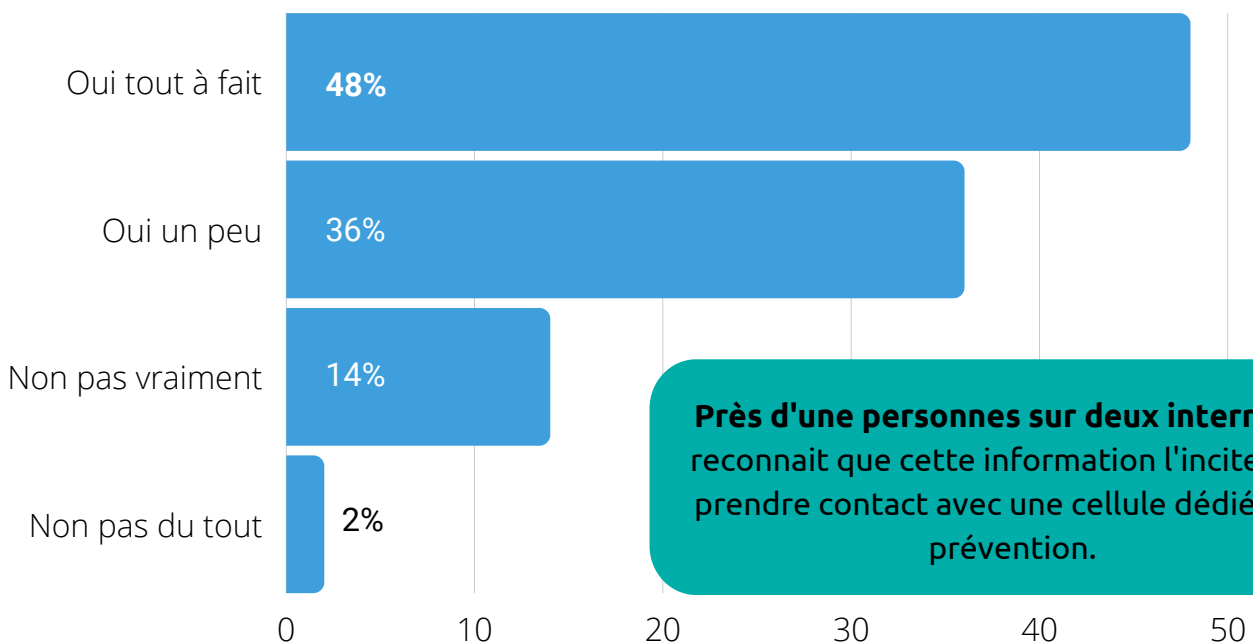
## De votre point de vue, une procédure judiciaire de prévention et de traitement des difficultés des entreprises doit être :



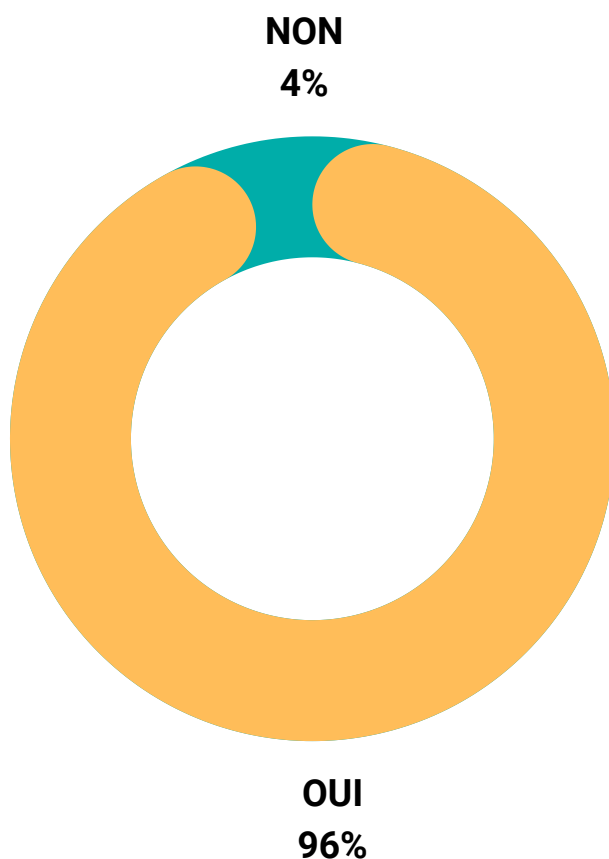
**Seriez-vous favorables à ce que soit inscrite sur les courriers de relance de certains créanciers (banques, URSSAF, Impôts) une mention d'information sur les procédures de prévention des difficultés des entreprises ?**



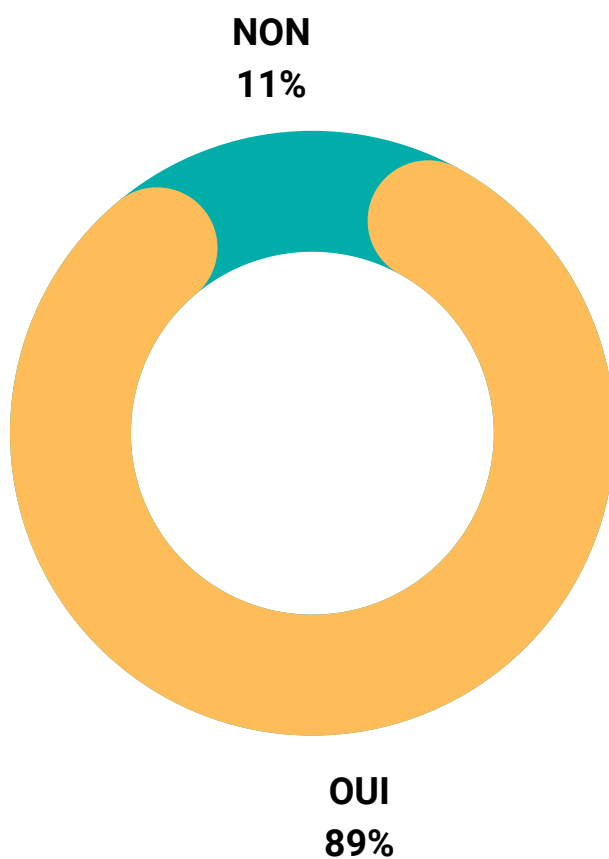
**Cette information vous inciterait-elle à prendre contact avec une cellule dédiée à la prévention au sein des tribunaux de commerce ?**



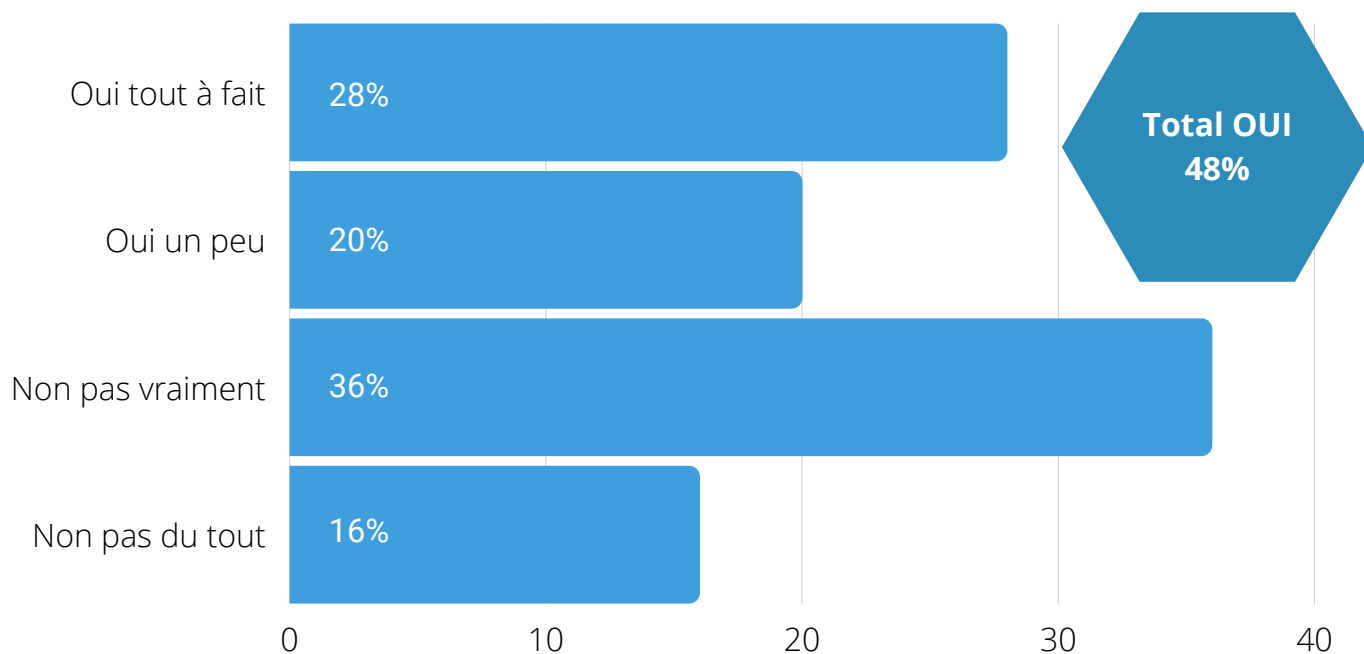
## Avez-vous un comptable ou expert-comptable ?



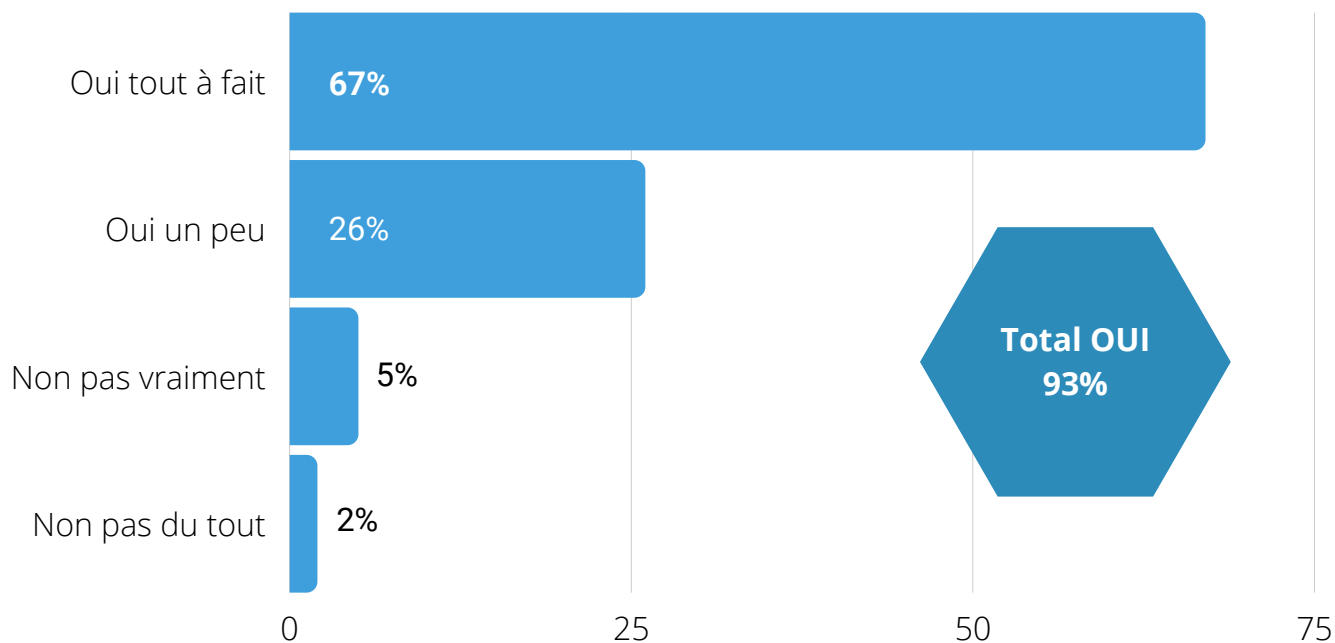
## Au moment de l'établissement du bilan, votre comptable ou expert-comptable vous fournit-il une analyse sur la situation financière de votre entreprise ?



**Seriez-vous prêt(e) à accepter un audit financier de votre entreprise ou activité à l'issue de la crise de la Covid en vue de planifier les mesures de désendettement à mettre en œuvre ?**



**Estimez-vous que la création au sein des tribunaux de commerce d'une cellule dédiée à la prévention et au traitement des difficultés des entreprises (« Maison des TPE » par exemple) serait un élément positif ?**





**ANNEXE 1 : Panorama des différentes formes d'exercice de l'activité pour les TPE.**

**AVANTAGES**

Microentreprise	EIRL	SAS (SASU)
<p>La simplicité, de la création à la liquidation en passant par la gestion.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Création en ligne</li> <li>• Paiement en ligne par carte bleue des charges sociales (et fiscales par prélèvement libératoire), mensuellement, calculées automatiquement par le site</li> <li>• Pas de minimum de charges sociales</li> <li>• Zéro CA – Zéro charges</li> <li>• Comptabilité de caisse</li> <li>• Pas de compte bancaire professionnel (jusqu'à 10.000€ de CA)</li> <li>• Droit à la formation</li> <li>• Couverture sociale identique à celle d'un entrepreneur individuel (sous réserve d'atteindre un certain CA)</li> <li>• Prix non soumis à TVA</li> <li>• Cessation d'activité par simple déclaration en ligne</li> </ul>	<p>La protection du patrimoine personnel du chef d'entreprise (sous conditions)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité d'option pour l'IS (et donc possibilité de distinguer bénéfices et rémunération du dirigeant + reporter des pertes sur des bénéfices futurs)</li> </ul>	<p>La protection du patrimoine personnel du chef d'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Soumise à l'IS (sauf option contraire) : possibilité de distinguer bénéfices et rémunération du dirigeant + reporter des pertes sur des bénéfices futurs</li> <li>• Paiement des charges du chef d'entreprise au mois le mois (Zéro rémunération = Zéro charges sociales)</li> <li>• Distribution de dividendes non soumise à charges sociales</li> <li>• Dirigeant assimilé salarié et donc rattaché au régime général de la Sécurité Sociale, comme un salarié</li> <li>• Ouverture de capital facile</li> </ul>

**INCONVÉNIENTS**

Microentreprise	EIRL	SAS (SASU)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• CA plafonné</li> <li>• Charges non déductibles</li> <li>• TVA non déductible</li> <li>• Professionnel personnellement responsable des dettes sur ses biens propres-Inadapté à l'embauche (non déductibilité des charges)</li> <li>• Faible rémunération</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligation d'effectuer une déclaration du patrimoine personnel et de le mettre à jour le cas échéant. Valeur des biens affectés sous la responsabilité du chef d'entreprise (pas de protection en cas de sur-évaluation).</li> <li>• Obligation de passer par un expert-comptable ou un commissaire aux comptes pour un bien d'une valeur supérieure à 30.000€ / par un notaire pour l'affectation d'un bien immobilier</li> <li>• Pas de capital social donc pas de possibilité de s'associer par la suite / Crédibilité financière limitée à l'égard des banques pour un investissement, sauf caution personnelle du chef d'entreprise (ce qui réduit à néant la protection du patrimoine personnel)</li> <li>• Obligation de publication annuelle des comptes-Dividendes soumis à cotisations sociales pour la part supérieure à 10% de la valeur du patrimoine affecté ou du bénéfice</li> <li>• Rattachement obligatoire au régime social des indépendants (donc décalage du paiement des charges sociales d'1 an)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligation de rédiger des statuts</li> <li>• Niveau des charges sociales sur les salaires du dirigeant (taux de cotisation à 63% contre 45% pour un entrepreneur individuel).</li> </ul>

## ANNEXE 2 : Les cotisations sociales des indépendants.

### Cotisations en rythme de croisière

Cotisation	Bases de calcul	Taux
Maladie 1 Artisan, commerçant	Revenu professionnel dans son intégralité	0 à 6,5 %
Maladie Professions libérales	Revenu professionnel < 110 % du Pass <sup>1et2</sup>	1,5 à 6,5 %
	Revenu professionnel > 110 % du Pass	6,5 %
Maladie 2 (indemnités journalières)	Revenu dans la limite de 205 680 € (5 Pass)	0,85 %
Retraite de base	Revenu dans la limite de 41 136 € (1 Pass)	17,75 %
	Revenu au-delà de 41 136 € (1 Pass)	0,6 %
Retraite complémentaire	Revenu dans la limite de 38 340 € <sup>3</sup>	7 %
	Revenu compris entre 38 340 € <sup>3</sup> et 164 544 € (4 Pass)	8 %
Professions Libérales Non Réglementées (PLNR) <i>Droit d'option pour des taux spécifiques de calcul des cotisations de retraite complémentaire</i>	Revenu < 1 Pass	0 %
	Revenu compris entre 1 Pass et 4 Pass	14 %
Invalidité - décès	Revenu dans la limite de 1 Pass	1,3 %
Allocations familiales	Revenu professionnel inférieur à 45 250 € (110 % du Pass)	Taux nul
	Revenu compris entre 45 250 € et 57 590 € (110 % et 140 % du Pass)	0 à 3,1 %
	Revenu professionnel supérieur à 57 590 € (140 % du Pass)	3,1 %
CSG - CRDS	Revenu professionnel + cotisations sociales obligatoires	9,7 %
	Revenus de remplacement	6,7 %
Formation professionnelle	Commerçant Sur la base de 1 Pass 2020	0,25 %
	Commerçant ou professionnel libéral + conjoint coll. Sur la base de 1 Pass 2020	0,34 %
	Artisan Sur la base de 1 Pass 2020	0,29 %



# Observations sur le Rapport de la mission « Justice Économique »

Constats  
et propositions du SDI  
février 2021

## Observations sur le Rapport de la mission « Justice Économique »

Thème	Proposition de la mission	Freins identifiés par la mission	Remarque SDI
<p style="text-align: center;"><b>Canaux d'information des chefs d'entreprise</b></p>	<p>Courrier adressé au client par les comptables et experts-comptables suite à une analyse de bilan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tous les indépendants n'ont pas de comptable ou d'expert-comptable, ni de CGA (Centre de Gestion Agréé).</li> <li>- Une analyse de bilan constituerait une mission comptable supplémentaire et donc facturée.</li> <li>- Réticence des professionnels à engager leur client dans une démarche de prévention judiciaire.</li> <li>- Refus des professionnels d'être assujettis à un devoir d'alerte.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- De fait, rares sont les professionnels du chiffre qui prennent le temps d'une analyse de bilan avec leurs clients.</li> <li>- La suppression de l'avantage fiscal à adhérer à un CGA est à notre sens regrettable, tant en matière de contrôle de la fraude fiscale que de support pour la prévention des difficultés des TPE.</li> <li>- Il serait possible dès lors d'envisager un avantage fiscal circonscrit à la mission d'analyse de bilan au sein des CGA ou des cabinets comptables.</li> <li>- En tout état de cause, si une alerte comptable est intéressante, elle peut s'avérer bien tardive dans l'objectif recherché de la prévention des difficultés. Une autre possibilité serait, une fois encore sous incitation fiscale, de confier une mission d'établissement d'un prévisionnel semestriel aux CGA et/ou comptables.</li> </ul>
<p>Courrier adressé par les partenaires institutionnels de l'entreprise en cas d'impayé (organismes sociaux et fiscaux), de refus de crédit (banques, assureurs-crédits)</p>	<p>Aucun</p>	<p>Une entreprise en difficulté connaît rarement une seule problématique. Il n'est pas certain que la multiplication de l'information ne finisse pas par noyer l'information comme une clause de style à laquelle on ne prête pas attention.</p>	

Thème	Proposition de la mission	Freins identifiés par la mission	Remarque SDI
<p><b>Canaux d'information des chefs d'entreprise</b></p>	<p>Formation obligatoire à la gestion et information sur les procédures de prévention lors de stages en chambres consulaires, chambres d'agriculture et ordres professionnels.</p>	<p>La formation obligatoire des artisans a été supprimée par la loi PACTE. Il n'existe pas de formation obligatoire pour les autres corps de métiers. Solution proposée par la mission : la remise d'un livret d'information.</p>	<p>C'est l'éternelle quadrature du cercle : lever tous les obstacles à la création d'entreprise et donc accueillir dans la catégorie « entrepreneurs » des professionnels sans formation sur leurs droits et obligations, sur la gestion d'une entreprise, avec un taux de chute de 50% à 5 ans (70% parmi les microentrepreneurs), alors que le taux de succès est supérieur à 70% lorsque le chef d'entreprise est accompagné (ex : France Active). Cette problématique relève d'une volonté de traitement du chômage : toujours plus d'entreprises mais de moins en moins d'entrepreneurs. La formation à la gestion dont il est tant question à la FBF et la BDF est une évidence.</p>
<p><b>Canal d'information des greffes des tribunaux de commerce</b></p>	<p>Rapprocher le dispositif "Signaux Faibles" des greffes des tribunaux de commerce.</p>	<p>« Signaux faibles » ne dispose pas de données concernant les entreprises de moins de 10 salariés</p>	<p>- « Signaux faibles » recoupe les données URSSAF, DIRECCTE, Altares, SIRENE, Diane et BDF pour donner des informations statistiques sur l'état de santé d'une entreprise via une IA.</p> <p>- Les greffes des tribunaux de commerce disposent eux-mêmes d'informations précieuses sur l'état de santé d'une entreprise. Dans le cadre de ces échanges de données, un chef d'entreprise pourrait être invité par courrier à se présenter dans un « Centre de traitement et de prévention des difficultés des entreprises » au sein des tribunaux de commerce dès lors qu'une alerte est lancée. Ce processus est à notre sens le plus opérant. Les membres de la mission ont en effet bien identifié que les responsables de TPE souffraient d'une</p>

Thème	Proposition de la mission	Freins identifiés par la mission	Remarque SDI
<p><b>Canal d'information des greffes des tribunaux de commerce</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Suspension de l'exécution des poursuites-Garanties supplémentaires aux créanciers privilégiés dans le cadre du mandat ad hoc-Suspension des poursuites des cautions pendant la durée d'exécution de l'accord de conciliation homologué.</li> <li>- Conciliation homologuée : convertir certaines créances en obligations remboursables (quasi fonds propres)</li> <li>- Publication au BODACC des conciliations séparée des procédures collectives.</li> </ul>	<p>Le coût des procédures pour les TPE (mandataire = 350€/heure sur Paris). Propositions mission :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Refus low cost ou gratuité</li> <li>- Se calquer sur les « Fonds de premier secours » des Haut de France qui prend en charge ces coûts. Donc confier le coût aux Régions.</li> <li>- Assurance santé entreprise de l'ordre des experts-comptables (financement partiel des frais contre prime d'assurance).</li> </ul>	<p>incapacité ou d'un refus de se rendre compte de la situation et d'une crainte de l'échec. Des mentions sur des courriers de créanciers ne lèveront pas ces freins pour tous. Une convocation devant une instance officielle prend une autre dimension. Toutefois, ce process qui peut être très productif à moyen-long terme ne répond pas à l'urgence de la situation des TPE à brève échéance en période post-covid.</p>
<p><b>Renforcer l'attractivité des procédures amiables</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Suspension de l'exécution des poursuites-Garanties supplémentaires aux créanciers privilégiés dans le cadre du mandat ad hoc-Suspension des poursuites des cautions pendant la durée d'exécution de l'accord de conciliation homologué.</li> <li>- Conciliation homologuée : convertir certaines créances en obligations remboursables (quasi fonds propres)</li> <li>- Publication au BODACC des conciliations séparée des procédures collectives.</li> </ul>	<p>Le renforcement de la protection de l'entreprise et de son dirigeant dans le cadre des procédures de prévention est positif. Le point faible du dispositif reste le coût : il est nécessaire que des fonds soient mis à disposition par les régions, ou l'état via les régions (une sorte de fonds de solidarité volet 2 pour la prévention et la sauvegarde notamment dans le cadre post-covid) à défaut d'un ajustement des tarifs des mandataires judiciaires. La proposition de la mission qui consiste à « relayer cette information dans les territoires dans lesquels elle existe » est très en dessous des besoins :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- D'une part les besoins sont partout sur le territoire donc le dispositif doit exister partout</li> </ul>	<p>-D'autre part, entre l'information sur l'existence des dispositifs de prévention + celle sur la prise en charge des frais et ce de façon dissociée, on dilue l'impact de l'information. Sur tout, il ne faut pas oublier que les responsables de TPE ne s'intéressent à un sujet que lorsqu'ils sont au pied du mur, prennent rarement connaissance des écrits et éprouvent des difficultés à engager des démarches, notamment administratives, plus encore lorsqu'elles ont un coût, et définitivement lorsqu'elles pourraient avoir pour effet de cesser leur activité. D'où la nécessité d'un accompagnement (cf sujet suivant)</p>

Thème	Proposition de la mission	Freins identifiés par la mission	Remarque SDI
<p><b>Accompagnement</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réserver dans les TC un espace dédié à la prévention.</li> <li>-Instituer dans chaque TC une cellule de prévention.</li> <li>-Favoriser l'information hors des tribunaux par des points d'information de proximité dans les « Maisons France Service ».</li> <li>- Mise en place sur le portail « Justice » d'une rubrique spécifique aux difficultés des entreprises.</li> </ul>	<p>Aucun</p>	<p>Propositions conformes à celles du SDI. La plateforme dédiée aux informations sur la prévention et le traitement des difficultés des entreprises ne doit pas être développée sur le portail « Justice », trop connoté négativement (justice = contrainte/liquidation). Le site doit être développé sous le portail de Bercy dédié aux aides, dans un premier temps dans le cadre de la Covid. Tous ces éléments sont positifs car ils mettent « à disposition » l'information. La question subsiste néanmoins de savoir comment diriger les chefs d'entreprise vers cette information, autrement que par des mentions sur courriers de créanciers. Un dialogue en amont est nécessaire, voire une convocation en vue d'établir ce dialogue.</p>

## Constats du SDI

### Des attentes conformes au terrain

Les attentes de la Mission correspondent exactement aux réalités de terrain, exprimées par le SDI auprès du Ministère des TPE/PME :

- Trop de dispositifs, trop d'acteurs, pas assez de coordination.
- Les responsables de TPE :
  - Manquent d'information.
  - Souffrent d'une incapacité ou d'un refus de se rendre compte de la situation et d'une crainte de l'échec.
  - Manquent de formation en gestion d'entreprise.
- Le coût des procédures amiables (assistance d'un mandataire) est un obstacle pour les petites structures.

### Des données identifiées mais peu prises en compte par la Mission

Le manque d'information n'est pas nécessairement un manque d'accès à l'information mais aussi un manque de recherche de l'information. Un professionnel indépendant ou dirigeant de TPE réagira le plus souvent lorsqu'il se trouvera au pied du mur, et donc trop tard. Ce dernier constat rejoint celui de l'incapacité ou du refus de se rendre compte de la situation et nécessite en conséquence, plus que de l'information ou d'un accès rationalisé à cette information, un véritable accompagnement en amont du chef d'entreprise, parfois de façon contre intuitive à sa volonté initiale.

Enfin, le manque de formation à la gestion est une donnée qu'il convient d'intégrer dans la réflexion. Si des progrès peuvent être enregistrés dans ce domaine, ils seront de long terme et pour partie illusoirs.

### Des pistes intéressantes sur le long terme, peu adaptées à l'urgence de la masse de TPE à traiter en période post-Covid

Nous sommes placés face à une situation d'urgence imminente pour des dizaines de milliers, peut-être des centaines de milliers de TPE qui devront trouver une solution face à leur mur de dettes en situation post-Covid. Dans ce contexte, la Mission propose des pistes intéressantes sur le moyen-long terme mais ne s'attache pas au traitement d'urgence de la masse à court terme des responsables de TPE qui pourraient ou devraient se saisir des procédures de traitement des difficultés des entreprises. Le SDI évalue ainsi entre 200.000 et 300.000 le nombre de TPE qui auront besoin d'un soutien, quel que soit sa forme, à l'issue de l'urgence sanitaire.

Ce chiffre est à comparer à une moyenne annuelle d'environ 50.000 TPE en procédure collective à l'année, dont 70% ne nécessitent malheureusement pas de soutien spécifique en raison de leur liquidation judiciaire directe.



Il est enfin possible de comparer ce chiffre de 200 à 300.000 aux 6.000 dossiers actuellement traités en une année (4.000 pour les tribunaux de commerces, 2.000 pour les tribunaux judiciaires) en procédures de prévention, ainsi qu'au 10.000 entretiens annuels de prévention. La tâche sera donc immense et une mobilisation de tous les acteurs qui gravitent autour des TPE sera nécessaire pour les guider puis les accompagner.



A notre sens, il convient de distinguer deux phases dans la prévention et le traitement des difficultés des entreprises, l'une d'urgence liée à la situation post-Covid et l'autre de plus long terme.

### Les dispositifs d'urgence à mettre en œuvre

**Proposition 1 : Une proposition cosmétique mais à fort impact psychologique : créer une cellule de prévention et traitement des difficultés des entreprises détachée de toute notion de « tribunal ».**

Les tribunaux de commerces sont à ce jour identifiés par les responsables de TPE comme un passage obligé vers une chambre d'enregistrement et d'organisation de la liquidation judiciaire de leur structure. De fait, 70% des TPE qui se présentent au Tribunal de commerce sont placées en liquidation judiciaire directe (80% en 2020). Ce fait ne relève pas pour autant de la responsabilité des tribunaux de commerce mais de celle des chefs d'entreprise qui réagissent trop tard et ne se saisissent pas des procédures de prévention des difficultés à leur disposition :

- Mandat ad hoc.
- Conciliation.

C'est pourquoi il est proposé de créer une cellule spécifique en leur sein avec une dénomination plus attractive et plus immédiatement identifiable dans sa philosophie pour les responsables de TPE :

- **Maison des entreprises.**
- **Maison de la prévention et du traitement des difficultés des entreprises.**

**Proposition 2 : La mention de l'existence des procédures de prévention et traitement des difficultés sur les courriers des créanciers de l'entreprise (banques, URSSAF, Dgfiip, assureurs-crédits).**

Cette proposition est conforme à celle de la Mission. Même si son impact demeure sujet à caution au regard de certains freins des indépendants et dirigeants de TPE, il s'agit d'un canal d'information qui mérite d'être exploré.

**Proposition 3 : Un audit de sortie de crise pour les TPE.**

Afin de répondre à la problématique du refus de prise en compte de la situation, à celle de l'anticipation, et enfin à celle de la mise en suspens de tous les signaux habituels de mise en danger de l'entreprise, il est important que chaque responsable de TPE puisse bénéficier d'une proposition d'audit de sortie de crise.

Toutes les TPE n'auront pas besoin de cet audit. Il est d'ores et déjà possible de définir des critères : entreprises des secteurs S1 et S1bis, secteur de l'automobile, commerces de proximité autres qu'alimentaires.

Cet audit nécessitera la mobilisation générale de toutes les structures en capacité de le réaliser :

- Comptables et experts-comptables;
- CGA, OGA;
- Professionnels des chambres consulaires et Ordres professionnels;
- Réseau des correspondants TPE de la BDF;
- Cellules de prévention au sein des tribunaux de commerce et judiciaires.

**Proposition 4 : Faire précéder toute assignation en procédure collective d'une phase de conciliation par saisine du Président du tribunal compétent en ce qui concerne les créanciers institutionnels.**

Cette proposition, issue de la Mission, permettrait une convocation du chef d'entreprise par le Président de la cellule de prévention et traitement des difficultés des entreprises afin de déterminer dans quelle mesure une Conciliation serait possible et éviter ainsi une procédure collective.

**Proposition 5 : Inscrire sur le long terme les avancées de l'ordonnance 2020-596 du 20 mai 2020 sur la procédure de Conciliation.**

Cette proposition rencontre un large consensus, y compris au sein de la Mission. Les avancées de ce texte sont en effet déterminantes pour le rétablissement de l'entreprise et notamment :

- Interdiction pour un créancier de poursuivre ou d'entamer une procédure en vue d'obtenir le paiement d'une créance ou la résiliation d'un contrat ;
- Interdiction ou suspension des procédures d'exécution ;
- Report ou échelonnement des sommes dues dans l'attente de l'issue de la procédure ;
- Possibilité d'obtenir un délai de grâce.

**Proposition 6 : Un fonds de soutien à la prise en charge des frais de procédures de prévention pour les indépendants et dirigeants de TPE.**

La Mission relève que l'effort à consentir quant au coût des procédures de prévention, essentiellement liés aux honoraires des administrateurs judiciaires, ne doivent pas incomber à ces derniers. Dont acte, sachant que la Mission reconnaît que ces coûts sont rédhibitoires pour un indépendant ou une TPE. La Mission cite l'exemple de la Région Haut de France qui met en place un fonds spécifique pour la prise en charge de ces coûts. Dans la situation post-covid, il est nécessaire qu'une telle initiative soit dupliquée sur l'ensemble du territoire.

**Proposition 7 : Une cellule psychologique pour les responsables de TPE en liquidation judiciaire.**

Une attention particulière devra être portée aux responsables de TPE contraints à la liquidation judiciaire de leur outil de travail en vue de les accompagner dans des actions de formations, par exemple à la gestion d'entreprise en vue d'un rebond, ou pour des métiers en tension.

Un soutien psychologique devra sans doute être mis en place pour certains d'entre eux. A noter à cet égard l'initiative du Tribunal de commerce de Lille et sa "cellule de dégrèvement" selon les termes de son Président.

**Les dispositifs de moyen-long terme à mettre en œuvre**

L'intégralité des propositions ci-dessus pourront s'inscrire dans le long terme. D'autres nécessitent cependant le développement d'une architecture administrative et/ou informatique dont il faut espérer qu'elle ne puisse être mise en œuvre avant l'ère post-Covid au regard de son temps d'installation.

**Proposition 8 : Une incitation fiscale au suivi et à l'analyse de la situation financière des TPE**

L'avantage fiscal à l'adhésion à un CGA ou une OGA sera éteint d'ici trois ans. C'est un paradoxe au constat que ces structures sont spécialisées dans les TPE, l'organisation et le contrôle de leur comptabilité alors que sont constatées les grandes difficultés des indépendants et dirigeants de TPE dans la gestion financière de leur entreprise.

Cet élément étant acté, les cabinets comptables, comme les CGA/OGA, n'ont pas pour mission à ce jour l'analyse du bilan de leurs clients, sauf mission spécifique. C'est pour autant de l'analyse de ce bilan, de la comparaison avec les entreprises de même nature sur un même secteur géographique, que peuvent naître des axes de progrès dans la gestion ou des alertes devant conduire à une procédure de traitement des difficultés.

C'est pourquoi le SDI propose la mise en place d'un avantage fiscal pour cette mission, voire pour une mission complémentaire qui viserait à établir un tableau de bord semestriel à suivre par l'entreprise.

**Proposition 9 : Des échanges entre les bases de données « Signaux faibles » et les tribunaux de commerce**

Issue des conclusions de la Mission, cette proposition nous semble être la meilleure à long terme. Elle signifierait en effet pour le chef d'entreprise une surveillance des fondamentaux financiers de son activité et l'inciterait (l'obligerait ?) au traitement anticipé des difficultés au travers d'une convocation auprès du Président de la prévention des difficultés des entreprises. On évite ainsi plusieurs écueils :

- Le refus des professionnels du chiffre d'être des lanceurs d'alerte;
- Le refus du chef d'entreprise de prendre conscience des difficultés;
- Une prise en charge des dites difficultés en amont, ce qui est le but recherché par la Mission.

Seul problème de taille : la plateforme Signaux faibles ne dispose d'aucune donnée concernant les TPE.