

LES OUTILS DE LA RELANCE

Dans ce contexte économique difficile, les pouvoirs publics ont mis en place de nombreuses mesures pour soutenir les entreprises et les aider à traverser cette période. Lors des Estivales, Agnès BRICARD, Vice-Présidente du Conseil Supérieur nous a dressé les mesures que nous pouvions conseiller à nos clients. Elle nous permet ainsi, aux cotés de l'ANECS de vous apporter des éléments vous permettant d'anticiper !

Voici une liste des principales mesures évoquées :

Renforcer les fonds propres des entreprises :

- Note 1.1
- Renforcement FP

Développer le chiffre d'affaire en accédant aux marchés publics :

- note 2.1

Mandat ad-hoc et conciliation : prise en charge des honoraires par une assurance spécifique :

- note 3.1
- note 3.2
- note 3.3
- note 3.4

Etaler ses dettes fiscales et sociales :

- note 9.1

Difficultés pour le règlement des échéances de cotisations sociales

Lien vers <http://www.apce.com/pid10233/echeances-sociales.html?espace=3>

Opération de cession-bail ou « lease-back » en faveur des entreprises

Lien vers <http://www.experts-comptables.fr/csoec/content/view/full/311959>

Médiation du crédit

Lien vers <http://www.mediateurducredit.fr/>

Note 1.1

Insuffisance de fonds propres Mesures fiscales incitatives

1) Dispositif Loi TEPA – ISF : réduction de 75 % de l'investissement au titre de l'ISF

On peut réduire son ISF au 15 juin 2009 en investissant dans le capital d'une PME, soit :

1 - En direct : www.capitalpme.oseo.fr

Réduction d'impôt égale à 75% de l'investissement et limitée à 50 000 euros.

2 - Par l'intermédiaire d'une holding :

Réduction d'impôt égale à 75% de l'investissement et limitée à 50 000 euros mais des dispositions anti abus entreront en vigueur pour l'ISF 2010, c'est-à-dire pour tous les versements réalisés à compter du 15 juin 2009. La holding bénéficiaire des versements devra respecter trois conditions supplémentaires :

- compter moins de 50 associés ou actionnaires ;
- avoir exclusivement pour mandataires sociaux des personnes physiques ;
- n'accorder aucune garantie en capital à ses associés ou actionnaires en contrepartie de leur

investissement ni aucun mécanisme automatique de sortie au terme des cinq ans.

3 - Par l'intermédiaire d'un véhicule de placement collectif du type FIP – SCPI – FCPR :

La réduction est de 50 % et limitée à 20 000 euros.

Attention: Pour l'ISF 2009, les versements peuvent se faire **jusqu'au 15 juin 2009** et les pièces justificatives ne seront à déposer que dans les trois mois (notamment PV augmentation capital, ...).





**LE RENFORCEMENT DES FONDS PROPRES DANS LES PME ENCOURAGE
PAR LES MESURES FISCALES: LOIS TEPA (ISF) ET DUTREIL (IR)
UNE PLATEFORME EN LIGNE : www.capitalpme.oseo.fr**

I - PRESENTATION :

1. Le renforcement des fonds propres permet aux entreprises :

- **De faire face aux crises** telles que celle que nous traversons actuellement afin de poursuivre leur développement pérenne,
- **De bénéficier d'un effet de levier(*)** qui leur permettra de prétendre à des financements dédiés à l'innovation, à l'export ou encore réservés à des **PME à fort potentiel de croissance**,

(*) La médiation du crédit a signé le 6 avril 2009 un accord avec les principaux acteurs du capital investissement pour répondre aux besoins de financement en fonds propres des entreprises. N'hésitez pas à saisir le médiateur du crédit en ligne : www.mediateurducredit.fr.

- D'avoir accès **plus facilement** à des financements bancaires pour poursuivre leur croissance.

2. Deux mesures fiscales attractives clés ont été mises en place par les pouvoirs publics :

- La **réduction de l'ISF** (loi TEPA du 21 août 2007) : les contribuables redevables de l'ISF peuvent déduire au maximum **75% de leur impôt plafonné à 50.000 euros**, s'ils investissent leurs capitaux en direct, ce que **les experts-comptables recommandent pour favoriser un réel développement du tissu des PME en France**.
- La **réduction de l'impôt sur le revenu** (loi Dutreil) : les contribuables peuvent déduire **25 % des sommes investies au capital de sociétés non cotées**, à hauteur de 20.000 euros annuel pour les célibataires et 40.000 euros pour les couples. **Dès lors que l'investissement est réalisé dans une TPE, les plafonds sont portés à 50.000 et à 100.000 euros au 1^{er} janvier 2009.**



II – MODALITES PRATIQUES

Un dossier en ligne pour la PME en recherche de capitaux propres et pour l'investisseur personne physique ou personne morale sur la plateforme : www.capitalpme.oseo.fr.

- **1^{ers} acteurs** : Les chefs d'entreprises en recherche de fonds propres sont invités à présenter en ligne sur la plateforme d'intermédiation un descriptif de leur activité, l'ensemble de leurs données financières, le montant des fonds propres dont ils ont besoin, ainsi que les raisons de la levée de fonds. Un dossier de présentation a été élaboré par le Conseil Supérieur.

Il est en ligne sur le site d'OSEO :

http://www.oseo.fr/votre_projet/capital_pme, et permet à l'investisseur d'être éclairé dans son choix de la cible recherchée.

- **2^{èmes} acteurs** : Les investisseurs personnes physiques et personnes morales s'inscrivent sur cette plateforme et communiquent les montants d'investissement envisagés. La plateforme www.capitalpme.oseo.fr propose un moteur de recherche qui permet de favoriser la mise en relation. Cette recherche s'effectue à travers un certain nombre de critères : le domaine d'activité, la région, la date de création de l'entreprise, le capital recherché. **S'ils sont intéressés par un dossier, les investisseurs se déclarent** et ont la possibilité de contacter directement la PME via une messagerie intégrée.
- **Rapprochement et négociations** : l'investisseur personne physique ou morale et le chef d'entreprise négocient entre eux, en dehors de la plateforme d'intermédiation.
- ➔ **La PME pourra se faire accompagner par un expert-comptable** tant pour l'évaluation de l'entreprise www.entrepriseevaluation.com, que pour le calcul de la prime d'émission, l'élaboration du pacte d'actionnaires (5 ans minimum de conservation des titres et une clause de sortie à prévoir ; des exemples de pactes d'actionnaires sont disponibles en ligne) ou encore la rédaction des documents relatifs à l'Assemblée Générale qui constate l'augmentation de capital (n'hésitez pas à consulter un avocat si besoin).
- ➔ De même, **l'investisseur peut se faire accompagner par un CIF** (Conseil en Investissement financier), **l'expert-comptable peut assurer cette mission**.

L'accès au site est bien évidemment gratuit, sécurisé et confidentiel.



2) Dispositif Loi DUTREIL – IR : 25 % de réduction au titre de l'IR

On peut réduire son IR si l'investissement au capital d'une PME a été réalisé en 2008 soit:

1. directement
2. indirectement par l'intermédiaire d'un holding

Attention: Seuls les versements réalisés **au cours de l'année civile** sont retenus pour le calcul de la réduction d'impôt sur le revenu. Pour l'imposition des revenus de 2008, sont donc retenus tous les versements réalisés jusqu'au 31 décembre 2008.

La réduction d'impôt est égale à 25% du montant des versements réalisés au cours de l'année civile plafonné à:

- 20 000 euros pour les contribuables célibataires, veufs ou divorcés;
- 40 000 euros pour les contribuables soumis à une imposition commune.

➤ **A compter du 1^{er} janvier 2009, il faut distinguer:**

- les investissements au capital d'une PME: réduction d'impôt égale à 25% du montant des versements retenus dans la limite de 20 000 euros ou 40 000 euros selon la situation familiale du contribuable;
- les investissements au capital d'une TPE qui, ayant moins de cinq ans, est en phase d'amorçage, de démarrage ou d'expansion: réduction d'impôt égale à 25% du montant des versements retenus dans la limite de 50 000 euros ou 100 000 euros.

3) Cumul des dispositifs TEPA et Dutreil

Attention: Un même contribuable peut bénéficier des deux dispositifs TEPA et Dutreil sauf pour une même fraction d'investissement. Toutefois la totalité des versements retenus dans les deux cas ne peut excéder 25% de 50 000 ou 100 000 euros, soit un avantage maximum de 12 500 ou 25 000 euros en fonction de la situation familiale.



Note 2.1



7 étapes pour répondre concrètement à un marché public

- de gré à gré
- par MAPA
- par Appel d'offres

1. LES ACHETEURS PUBLICS : COMMENT LES APPROCHER ?

Deux possibilités s'offrent à votre entreprise :

1.1 Par relation directe

Faites-vous connaître des acheteurs par un contact direct et faites référencer votre entreprise : *ce n'est pas du démarchage !*

- En dessous du seuil de 20 000 € HT :

Vous devez vous faire connaître des acheteurs publics en prenant rendez-vous et en laissant vos coordonnées afin d'être recontacté dans le cadre des marchés de gré à gré, tranche des marchés pour lesquels l'acheteur public a le droit de s'adresser directement à l'entreprise de son choix et de la consulter.

- De 20 000 € à 133 000 € HT pour les marchés de l'Etat ou de 20 000 € à 206 000 € pour ceux des collectivités territoriales

Cette tranche de marchés correspond aux « marchés à procédures adaptées » (les MAPA) où les modalités de mise en concurrence sont déterminées par chaque acteur, en fonction de sa taille, de la nature du marché et du nombre de concurrents potentiels.



1.2 Par un outil de veille

Vous pouvez vous inscrire sur le site d'OSEO « Réseau commande publique », plateforme www.reseaucommandepublique.fr afin d'utiliser l'outil de veille mis gratuitement à votre disposition : « **Marchés on line** ».

Vous y trouverez les appels d'offres d'un montant supérieur à 133 000 € HT pour l'Etat ou à 206 000 € HT pour les collectivités territoriales.

Définissez votre profil et les mots clefs (type d'acheteurs visés, type de missions, secteur d'activité, secteur géographique).

Ainsi, chaque jour vous recevrez par e-mail les appels d'offres de marchés publics qui répondent à vos critères. Vous pourrez ainsi identifier et sélectionner les marchés qui répondent à vos objectifs de développement.

2. VOTRE ENTREPRISE : PREPARER UN DOSSIER TYPE POUR GAGNER DU TEMPS

Préparez le dossier type de votre entreprise en vous faisant accompagner, au moins la première fois (annuaire des accompagnateurs). Ce dossier contient notamment :

- la présentation de votre entreprise,
- son organisation, notamment par secteur d'activité,
- ses références clients,
- ses moyens techniques et humains (effectif disponible pour accomplir la mission),
- ses intervenants et sous traitants, (préparez les CV)
- son savoir faire,
- ses avantages concurrentiels,
- ses certifications, ses références,
- les attestations annuelles montrant que l'entreprise est à jour de ses obligations fiscales et sociales, à demander respectivement au Trésorier Payeur Général et à l'URSSAF ...

Ce dossier type doit être maintenu à jour, actualisé plusieurs fois par an et adapté à chaque mission/marché. Il vous sera utile pour répondre à chaque appel d'offres.

3. L'ADAPTATION DU DOSSIER EN FONCTION DE L'OFFRE

Vous devez rassembler les pièces administratives qui accompagnent la réponse :

- Kbis de moins de 3 mois,
- Copie des attestations d'assurance,
- Etat annuel des certificats reçus demandé dans le DC 7 (fiscale et sociale)
- Copie des attestations montrant que l'entreprise est à jour de ses obligations fiscales et sociales,
- Adaptation du dossier de présentation de votre entreprise, examiné ci-dessus, en fonction de l'offre visée, notamment sur l'équipe que vous sélectionnez, les intervenants (notamment si vous répondez en « groupement »), les sous traitants éventuels (mêmes renseignements que pour votre propre entreprise) et les formulaires administratifs nécessaires à la situation proposée.



4. LES IMPRIMES DE REPONSE DC4, DC5, DC7, ...

Vous pouvez utiliser le « Guide pratique » et le « Mode d'emploi des imprimés et notices » (DC4, DC6, DC7...), www.secteurpublic.asso.fr et inscrits en ligne sur la plate-forme « Réseau Commande publique » : www.reseaucommandepublique.fr, pour obtenir les imprimés et les remplir.

Par ailleurs, des cas pratiques sont exposés dans ces deux guides. L'un concerne un MAPA de services et l'autre un MAPA de travaux de rénovation et d'aménagement.

5. L'ETABLISSEMENT DU MEMOIRE : REPONSE TECHNIQUE A L'OFFRE

Vous devez établir le mémoire technique par référence aux cahiers des charges (CCTG, CCTP, CCAG et CCAP), en suivant scrupuleusement les demandes établies par l'acheteur dans le règlement de consultation ainsi que dans l'avis d'appel public à la concurrence (quand il y en a un).

Dans votre mémoire technique, vous présenterez la méthodologie retenue ainsi que le planning envisagé de la réalisation de la mission, complet et détaillé. **Pour vous aider, un plan de mémoire technique est présenté dans le guide « Mode d'emploi des imprimés et notices ».**

Pour que votre offre puisse être considérée comme la plus économiquement avantageuse, vous devez garder en mémoire les critères d'attribution et leur pondération définis par l'acheteur, lorsque vous rédigez votre réponse !

Et n'oubliez pas de demander l'avance de 5 % sur le marché public, qui vient d'être exceptionnellement porté à 20 % dans le cadre du plan de relance pour les marchés publics d'Etat et ses établissements publics. Aucune garantie n'est demandée par l'acheteur public d'Etat, par opposition à l'acheteur public des collectivités territoriales.

6. LE CALENDRIER DE FACTURATION ET LE RECOUVREMENT

Vous avez été informé que vous êtes retenu ! Dès que le travail est effectué, la prestation assurée (en tout ou partie), vous devez penser à envoyer vos factures, en fonction de l'avancement de la réalisation de la prestation en suivant l'échéancier figurant au marché et établi par l'acheteur public.

N'hésitez pas à utiliser le financement spécifique proposé par OSEO (avance de trésorerie) en passant notamment par e-treso

7. EN CAS DE REJET DE VOTRE OFFRE

Enfin, si votre entreprise n'est pas retenue, demandez à l'acheteur public, par écrit (courrier RAR) les raisons qui ont justifié le rejet de votre candidature et tirez en les leçons pour vos prochaines réponses (Art. 83 -Code des marchés publics 2009).



UNE ASSURANCE SPECIFIQUE
« FONDS DE PREVENTION DES DIFFICULTES DES ENTREPRISES »
incluse dans une RC de mandataire social ****

SOUSCRITE PAR L'ENTREPRISE

1 - Elle aide les entreprises lorsqu'elles rencontrent des difficultés, à mettre en place des solutions et notamment :

1. La nomination d'un MANDATAIRE AD HOC ou d'un CONCILIATEUR par le Président du Tribunal de Commerce : A la demande des CHEFS D'ENTREPRISE (procédures confidentielles, aucune mention, aucune publicité) 60 % de réussite.
2. Une restructuration lors du déclenchement d'une procédure d'alerte par un TIERS

Tribunal de Commerce :
Commissaire aux comptes :
Comité d'entreprise :
Associés (5 %) :

Convocation du dirigeant par le Président
Procédure d'alerte
Droit d'alerte
Procédure d'alerte

2 - Elle rembourse les honoraires des experts de crise (dont les mandataires ad hoc, conciliateurs, avocats, commissaires aux comptes et bien sûr les experts-comptables) et permet ainsi aux entreprises de se faire accompagner réellement et efficacement dans une situation exceptionnelle de crise.

- AIG	30 000 €par an	} date d'effet : 6 mois après la souscription
- AXA	35 000 €par an	
- HISCOX	50 000 €par an	

3 - Trois contrats d'assurances actuellement disponibles :

- 3.1 AIG :** Société américaine [télécharger le contrat AIG](#)
- 3.2 AXA:** Société française [télécharger le contrat AXA](#)
contact : Christophe GRAINDOR - Tel. : 01 56 35 43 74 - email: christophe.graindor@axa.fr
- 3.3 HISCOX:** Société anglaise [télécharger le contrat HISCOX](#)
contact : Patricia DEPUYDT - Tel. : 03 20 74 03 33 - email: patricia.depuydt@eurcap.fr

4 - Objectif :

DONNER AUX ENTREPRISES DES VRAIES CHANCES DE REUSSITE PAR
CET ACCOMPAGNEMENT

****** RAPPEL :** **L'assurance RC du mandataire social permet de faire face à des demandes de réparations financières de tiers consécutives soit à des erreurs de droit, de fait, des négligences ou des fautes de gestion pouvant notamment entraîner une action en comblement de passif.**

➤ **EXCLUSION DES ENTREPRISES INDIVIDUELLES**

Cette différence de traitement pourrait inciter les entreprises individuelles à se transformer en EURL, cette forme juridique étant particulièrement propice au développement des entreprises en limitant les risques encourus par les dirigeants.

Note 3.2

- **A LA DEMANDE DES TIERS** -
 PROCEDURES D'ALERTE LEGALES

MISE EN PLACE RESTRUCTURATION LORS DES PROCEDURES D'ALERTE LEGALES	SOLUTIONS
<p>1 - LE PRESIDENT DU TRIBUNAL DE COMMERCE : Convocation du chef d'entreprise par le Président du Tribunal de Commerce</p> <p>Sur la base <u>des critères « d'alerte » transmis par le Greffe du Tribunal :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> 1.1. Inscription de privilèges, 1.2. Perte de la moitié du capital, 1.3. Prorogation date de clôture d'exercice, 1.4. Report d'assemblée générale approuvant les comptes, 1.5. Non dépôt des comptes annuels. 	<p style="text-align: center;">Restructuration Financière et/ou économique</p> <p style="text-align: center;">incluant des plans de règlements à négocier</p> <p><i>→ Assistance par un conseil « expert de crise » prise en charge par le contrat d'assurance</i></p>
<p>2 - LE COMMISSAIRE AUX COMPTES : PROCEDURE D'ALERTE</p> <p>Sur la base d'une situation financière dégradée,.....</p> <ul style="list-style-type: none"> 2.1. Perte de la moitié du capital 2.2. 2.3. 2.4. 	<p style="text-align: center;">Restructuration Financière et/ou économique</p> <p><i>→ Assistance par un conseil « expert de crise » prise en charge par le contrat d'assurance</i></p>
<p>3- LE COMITE D'ENTREPRISE : DROIT D'ALERTE</p>	<p style="text-align: center;">Restructuration Financière et/ou économique</p> <p><i>→ Assistance par un conseil « expert de crise » prise en charge par le contrat d'assurance</i></p>
<p>4- LES ACTIONNAIRES OU ASSOCIES REPRESENTANT 5 % DU CAPITAL</p>	<p style="text-align: center;">Restructuration Financière et/ou économique</p> <p><i>→ Assistance par un conseil « expert de crise » prise en charge par le contrat d'assurance</i></p>

Note 3.3

**- À LA DEMANDE DU CHEF D'ENTREPRISE -
MANDAT AD HOC ET CONCILIATION**

<p align="center">SOLUTION DE MANDAT AD HOC et/ ou CONCILIATION AUPRES DU PRESIDENT DU TRIBUNAL DE COMMERCE</p> <p align="center"><u>EXEMPLE DE SITUATIONS</u></p>	<p align="center"><i>Procédures à mettre en place pour aboutir à la solution finale recherchée</i></p>	<p align="center"><u>Solution finale recherchée</u></p>
<p>1- Un désaccord grave entre associés « égalitaires » (avec encore plus d'acuité si conjoints) : Un tel désaccord peut entraîner une paralysie totale de l'entreprise.</p> <p>→ <u>La prise de connaissance des statuts permet d'identifier « ce risque »</u></p>	<p align="center"><i>Mandat Ad hoc et/ou conciliation</i></p> <p align="center">***</p>	<p align="center"><u>Protocole d'accord entre associés</u></p>
<p>2 - Dénonciation des concours bancaires qui va aller en s'amplifiant avec l'application prochaine de la « côte Bale II pour les banques » :</p> <p>Risque plus important de dénonciation des concours bancaires pour les entreprises qui ne « repasseront pas en ligne créditrice au moins une fois par an ».....</p> <p>« L'ère des découverts permanents devrait sous peu être terminée..... »</p> <p>→ <u>Toute entreprise court ce risque</u></p>	<p align="center"><i>Mandat ad hoc et/ou conciliation</i></p> <p align="center">***</p>	<p align="center"><u>Protocole d'accord avec les banquiers</u></p>
<p>3- Rupture par le fournisseur « du contrat essentiel » à l'exercice de l'activité de l'entreprise</p> <p><u>Exemple</u> : concessionnaire automobile, distributeur exclusif (importation matériel, Hifi, ordinateur, ...) avec reprise de la distribution en France par le fabricant.....</p> <p>→ <u>Apprécier le secteur d'activité de l'entreprise, distributeurs, franchiseurs....</u></p>	<p align="center"><i>Mandat ad hoc et/ou conciliation</i></p> <p align="center">***</p>	<p align="center"><u>Chèque de réparation du préjudice financier subi ou protocole d'accord</u></p>
<p>4- Dénonciation du bail d'un fonds de commerce (Art. 819) par le propriétaire des murs :</p> <p>"Perte du principal actif"</p> <p>→ <u>Apprécier le secteur d'activité : Commerces,.....</u></p>	<p align="center"><i>Mandat ad hoc et/ou conciliation</i></p> <p align="center">***</p>	<p align="center"><u>Protocole d'accord avec le bailleur</u></p>
<p>5- Modification intervenue dans le droit du travail avec la suppression de la clause de non concurrence pour les salariés (sauf indemnité financière à verser) :</p> <p>Le risque est réel de voir un salarié partir avec le portefeuille des clients de l'entreprise et l'entreprise doit souvent attendre un délai long (deux ans environ) pour obtenir réparation financière des Tribunaux de Commerce :</p> <p>Comment attendre ces deux ans, (l'entreprise doit souvent se restructurer dans l'entre-temps)</p> <p>→ <u>Dès lors qu'un salarié est embauché dans une position de « responsable », le risque est patent</u></p>	<p align="center"><i>Mandat ad hoc et/ou conciliation</i></p> <p align="center">***</p>	<p align="center"><u>Chèque de réparation du préjudice financier subi ou protocole d'accord</u></p>



PRESENTATION DES DIVERSES ASSURANCES RESPONSABILITE CIVILE

1	2	3
Responsabilité civile associée au contrat IARD (Incendie, Accidents et Risques Divers)	Responsabilité civile professionnelle (<u>obligatoire si Ordre professionnel</u>)	Responsabilité civile du mandataire social incluant l'assurance spécifique « fonds de prévention des difficultés des entreprises » « La sécurité sociale des personnes morales »
<ul style="list-style-type: none"> - Faire face aux dommages causés au titre de l'occupation des locaux - Faire face aux dommages corporels, matériels et immatériels causés aux tiers résultant du fait des personnes travaillant pour l'entreprise 	Faire face à des erreurs, négligences, fautes, omissions et à l'absence de devoir de conseil aux clients .	L'assurance RC du mandataire social permet de faire face à des demandes de réparations financières de tiers par rapport à des erreurs de droit, de fait, négligences et fautes de gestion, et action en comblement de passif.
<u>Couvre les risques causés aux tiers par les salariés</u> (préposés).	<u>Couvre les risques</u> vis à vis des clients , et les tiers concernés par les prestations des consultants (exemple : banquier, ...)	<u>Couvre les risques</u> courus par le dirigeant de la personne morale. Le « fonds de prévention », qui est intégré au contrat RC du mandataire social, <u>couvre le règlement des honoraires des conseils</u> « experts de crise » : expert-comptable, avocat, mandataire judiciaire...

**LA COMMISSION DES CHEFS DE SERVICE FINANCIERS (CCSF) POUR NEGOCIER
LE PAIEMENT DES DETTES FISCALES ET SOCIALES JUSQU'A 36 MOIS ET DES
REMISES DE DETTES FISCALES ET SOCIALES**

www.entreprises.gouv.fr

I - PRESENTATION

1. La Commission des Chefs des Services Financiers (CCSF) et des représentants des organismes de recouvrement des cotisations de sécurité sociale et de l'assurance chômage (appelé parfois COCHEF ou CODECHEF) **siège dans chaque département** sous la présidence du Trésorier Payeur Général (TPG).

2. Son secrétariat toujours situé à la Trésorerie Générale dont l'adresse figure sur le site :

www.entreprises.gouv.fr

- *cliquer sur la région*
- *cliquer sur le département*
- *cliquer sur «j'anticipe et je résous les difficultés de mon entreprise»*

Il fonctionne comme « un guichet unique » auprès duquel le chef d'entreprise peut négocier des délais de paiements pour l'ensemble de ses **dettes fiscales** (impôts directs et indirects, notamment la TVA) **et sociales** (URSSAF, MSA pour les agriculteurs, chômage, ainsi que l'ensemble des cotisations personnelles pour l'entreprise individuelle dont RSI et Retraite).

3. L'entreprise doit préalablement apporter la preuve qu'elle doit faire face à des difficultés conjoncturelles tout en étant structurellement saine.

4. Le plan de règlement peut aller jusqu'à 36 mois. Il est possible de ne pas avoir des échéances linéaires (dettes divisées par le nombre de mois) mais de **débuter avec des échéances mensuelles réduites et de les augmenter par la suite dans le cadre de plans provisoires** (avec des points d'étape à la Trésorerie Générale tous les 6 à 12 mois).

5. L'entreprise doit également respecter les conditions suivantes :

- Le paiement des charges sociales courantes et fiscales ;
- le versement immédiat des précomptes (parts salariales) au titre des dettes arriérées auprès de l'URSSAF et du POLE EMPLOI SERVICES (ex ASSEDIC). Ces parts salariales représentent avec la CSG/RDS environ 33 % des sommes dues. Attention aux bas salaires, avec la Loi Fillion on est plus proche de 65 %.

6. L'octroi du plan CCSF et le respect de son échéancier entraînent la suspension des poursuites financières et l'absence d'inscription de privilèges du Trésor et de l'URSSAF (dits créanciers privilégiés).



7. A l'issue du plan, les créanciers publics et sociaux peuvent décider de la **remise de l'essentiel des majorations et pénalités encourues par l'entreprise.**

POSSIBILITE DE BENEFICIER DE REMISES DE DETTES POUR LES ENTREPRISES EN CONCILIATION, SAUVEGARDE OU REDRESSEMENT JUDICIAIRE.

Dans le cadre de la loi de sauvegarde des entreprises, les membres de la CCSF peuvent également consentir des remises sur les cotisations fiscales et sociales en principal (hors impôts indirects dont la TVA et hors cotisations salariales).

Les membres de la CCSF se déterminent alors sur la base des efforts des créanciers privés, des actionnaires, des dirigeants et des partenaires de l'entreprise et du comportement fiscal et social habituel de celle-ci.

II - MODALITES PRATIQUES

Le dossier simplifié en ligne présenté à la CCSF et son traitement « accéléré » : www.entreprises.gouv.fr

1. Du fait de la crise, le dossier à présenter à la CCSF a été largement simplifié :

- **3 pages au lieu** de 20 précédemment,
- aucun prévisionnel demandé comme l'exigeait précédemment la CCSF,
- il n'est plus demandé systématiquement de caution du dirigeant,
- Il n'est pas exigé de montant de dettes minimum pour entrer dans le dispositif.

2. Le dossier simplifié est en ligne sur le site www.entreprises.gouv.fr.

- *Cliquer sur s'informer sur l'économie locale*
- *Cliquer sur informations régionales*
- *Cliquer sur les services du MINEFE en Ile-de-France*
- *Cliquer sur la saisine de la CCSF*

⇒ **Il est instruit dans des délais extrêmement courts 2 à 4 jours** par la Commission des Chefs de Services Financiers.

N'hésitez pas à solliciter les CCSF pour faire face aux difficultés que vous pouvez être amenés à rencontrer ou que vos clients peuvent rencontrer dans cette période de crise.

Ces nouvelles modalités devraient faire disparaître les appréhensions que rencontraient jusqu'à présent bon nombre de dirigeants d'entreprise lorsqu'on évoquait la CCSF.

N'hésitez pas à utiliser largement ce dispositif avec l'assistance des experts-comptables et des mandataires « ad hoc » si besoin.

Remarque : plus d'inscription de privilège obligatoire (Trésor et URSSAF) dès lors que l'on bénéficie d'un accord CCSF.