



Comment sortir mon entreprise de ses difficultés ?

Fiche pratique publié le **05/02/2024**, vu **2219 fois**, Auteur : [Assistant-juridique.fr](https://www.assistant-juridique.fr)

Face à de lourdes difficultés financières, il existe plusieurs solutions.

La première solution pour sortir d'une situation financière difficile est de générer rapidement des revenus.

Une mesure immédiate consiste à demander le paiement des [factures impayées](#). L'entreprise en difficulté doit envoyer des relances écrites ou téléphoniques à tous les clients en retard de paiement. Si ces relances n'aboutissent pas, elle peut envoyer une mise en demeure de paiement par lettre recommandée avec accusé de réception ou par l'intermédiaire d'un commissaire de justice.

Si aucune de ces méthodes ne produit de résultats, elle peut envisager la [procédure de recouvrement des petites créances](#), qui permet à un commissaire de justice de délivrer un titre exécutoire à l'entreprise. En dernier recours, elle peut recourir à une [injonction de payer](#) pour obtenir rapidement une décision de justice autorisant la saisie des biens ou des fonds sur le compte bancaire du client.

Une autre option est de souscrire une [assurance-crédit](#) qui garantit contre les impayés. L'assureur surveille la santé financière des clients et indemnise l'entreprise en cas de non-paiement d'une facture ou de faillite d'un client.

Obtenir des [acomptes](#) de la part des clients est également une stratégie efficace. Un acompte est une avance versée par le client sur le montant total de la commande, déduite de la facture finale. Cela peut aider à financer une commande nécessitant une avance de main-d'œuvre ou de matériel importante.

Une autre approche consiste à mobiliser les factures des clients professionnels. Tant qu'une facture n'est pas réglée, elle peut être cédée ou donnée en garantie à une banque, ce qui permet à l'entreprise de recevoir immédiatement le montant de la facture. Trois solutions sont couramment utilisées : l'escompte, l'affacturage, et la cession Dailly.

Pour faire face à des difficultés à court terme, l'entreprise peut négocier des facilités de paiement avec sa banque, recourir à la facilité de caisse, au découvert bancaire, ou demander un prêt bancaire. Une bonne relation avec la banque est essentielle, mais l'entreprise doit également présenter des perspectives de remboursement crédibles, y compris un plan de trésorerie.

Les entreprises en difficulté peuvent également demander une aide publique sous forme de subvention, qui peut être accordée par divers organismes publics au niveau national, régional, ou local. Des bases de données en ligne répertorient les différentes aides publiques disponibles.

Le crowdfunding, ou financement participatif, est une alternative au financement bancaire. Il s'agit

de prêts professionnels proposés par des particuliers, qui doivent être remboursés dans un délai déterminé, avec ou sans intérêts. Plusieurs plateformes de crowdfunding existent pour soutenir divers types de projets.

Une autre option consiste à vendre les actifs peu ou pas utilisés, de la vente d'un terrain inutilisé à la cession d'une participation devenue non stratégique. Cependant, il convient de prendre des précautions pour éviter que ces opérations ne soient remises en cause pendant la "[période suspecte](#)" précédant l'ouverture d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire.

Le lease-back, ou cession-bail, permet de vendre un actif de l'entreprise à un organisme spécialisé qui le louera ensuite à l'ancien propriétaire. Cette option est généralement utilisée pour des biens de valeur plus importante.

Pour réduire les dépenses de l'entreprise, il est nécessaire de supprimer les petites dépenses, d'ajuster les dépenses aux niveaux d'activité réduits, et de réduire le nombre de salariés en CDI si nécessaire. L'ajustement du nombre de salariés en CDI peut être complexe en raison des réglementations sociales, mais des solutions comme l'activité partielle ou la négociation d'un accord de performance collective peuvent être explorées.

Pour obtenir des délais de paiement, l'entreprise peut repousser les échéances de ses factures, demander aux fournisseurs de décaler les encaissements, demander un étalement des cotisations sociales et des impôts, ainsi que la baisse ou le report des [loyers](#) du bail commercial.

En dernier recours, si l'entreprise est en [cessation de paiements](#), elle peut déposer le bilan et demander l'ouverture d'une procédure de conciliation, de redressement judiciaire, ou de liquidation judiciaire, en fonction de sa situation.

Pour des détails sur chacune de ces solutions, reportez-vous à notre dossier gratuit : https://www.assistant-juridique.fr/entreprise_difficulte.jsp