

Les dispositifs de lutte contre la crise...

Une séance d'information pour connaître les dispositifs actuels et savoir comment les utiliser.



La Communauté de Communes
du Pays de Lure et ses petits
déjeuners de l'entreprise
accueillent :

Oséo

La CCI

La Banque Populaire



Plan

Accueil

Introduction

Banque Populaire

O s é o

C C I

D é b a t



Plan

Introduction

La crise c'est quoi ?

* un phénomène structurel ?

les conséquences d'un changement de modèle économique qui privilégie l'actionnaire au chef d'entreprise.

* un phénomène conjoncturel ?

Un mauvais passage lié à la dérégulation des marchés financiers.



Introduction

La crise comment se manifeste-t-elle ?

* Dans l'entreprise

Perte de confiance, baisse du CA, diminution des marges, baisse de la trésorerie.

* Dans la banque

Perte de fonds propres, perte de confiance dans les entreprises, frilosité des investissements pour les ménages et les entreprises.



Introduction

Ce que découvre la crise ?

* Dans l'entreprise

les points faibles (structurels), les risques pris et le repli sur soi.

* Dans la banque

Appât du gain immédiat et la fragilité d'un système.



Introduction

Comment sortir de la crise ?

* Dans l'entreprise

Rétablir un dialogue, mettre en place une stratégie réaliste, utiliser les aides existantes quand c'est encore possible.



Introduction

La Banque

Qu'est ce qu'une banque ?

* Au niveau étymologique, une banque renvoie au banc en bois sur lequel les changeurs du Moyen Âge exerçaient leur activité.



Banque

La Banque

Qu'est ce qu'une banque ?

•Après la guerre 1914-18, l'histoire de la banque est conditionnée par le développement de l'économie et l'organisation des systèmes bancaires. Les Etats jouent un rôle de plus important dans le système bancaire.



Banque

La Banque

Qu'est ce qu'une banque ?

• Depuis cette époque la banque est un établissement de crédit pouvant effectuer toutes opérations de banque : recevoir des dépôts, accorder des crédits à tout type de clientèle et pour toute durée, mettre en place et gérer des moyens de paiement, effectuer des opérations connexes à son activité principale : change, conseils et gestion en matière de placement, conseils et gestion en matière de patrimoine pour les particuliers, conseils et gestion au service des entreprises.



Banque

La Banque

Qu'est ce qu'une banque aujourd'hui ?

- C'est avant tout un lieu d'échange. Un lieu d'échange c'est non seulement un endroit où s'effectue des transactions mais encore une activité de conseil. Ici le conseil doit être compris comme un dialogue entre un chef d'entreprise, un banquier et, dans certains cas, l'expert comptable du chef d'entreprise.
- Une banque, sans échange ni dialogue, perd sa vocation de conseil



Banque

La Banque

Qu'est ce qu'une banque aujourd'hui ?

• Cela dit, à se concentrer sur l'aspect d'échange, le rôle de la banque c'est de collecter des fonds, de les placer pour les faire fructifier, de prêter ses mêmes fonds, de prendre des garanties sur les prêts (pour se garantir des fonds prêtés).

• C'est pourquoi, sur fond d'échange, se profilent les notions de prix du crédit, de durée, de montant, du prix de l'argent à un instant T , de garantie et de risque.



Banque

La Banque

Quels sont les mécanismes d'aides ?

- Il y a principalement deux familles d'outils : les **outils du court-terme** et les **outils du moyen terme**.
- Ces deux familles sont complémentaires bien que leurs usages divergent.



Banque

La Banque

Les outils du court-terme

• Autorisation de Découvert

- C'est une forme d'accompagnement
- Ce n'est pas un outil de financement des immobilisations

• Mobilisation du compte client

- Sous forme d'escompte, de traites ou d'autorisation de découvert

• Crédit de trésorerie

- Sous forme d'avance de TVA
- Sous forme d'avances de subventions ou de primes



Banque

La Banque

Les outils du moyen-terme

- Le prêt qui permet le financement d'immobilisations



Banque

La Banque

Comment les appliquer ?

• Si la banque est un lieu d'échange et de dialogue, cela veut dire que la solution vient d'une interaction entre le chef d'entreprise et le banquier. C'est du chef d'entreprise que doit, normalement, venir la solution.

• Quand le chef d'entreprise a la « tête dans le guidon », le rôle de conseil du banquier peut venir en soutien.

• La solution ou les solutions qui vont découler de la situation concrète du chef d'entreprise relèvent d'une analyse commune.



Banque

La Banque

Quelques conseils

- prendre rendez-vous avec soi-même (prendre du recul et rester objectif)
- ouvrir son courrier, ses mails,...
- prendre l'initiative d'une rencontre (banquier, expert comptable)
- demander un arrêté comptable (c'est une aide à la vision ou à la décision)
- négocier avec les fournisseurs
- négocier les délais paiement des clients
- faire du recouvrement



Banque

La Banque

Conclusion

- Il n'y a pas de solutions toutes faites. Sortir d'une situation de crise c'est accepter un cheminement.
- Puisqu'il n'y a pas de solution toute faite, on ne gagne pas seul, on ne s'en sort pas seul.
- Puisqu'il n'y a pas de solution miracle, le bon sens veut que la multiplication des solutions convergentes permette de passer le cap.
- Le cap, ce n'est pas toujours sortir victorieux d'une situation, c'est aussi accepter les défaites. Si la banque est un lieu d'échange et de parole, la parole échangée n'est pas à sens unique, elle n'est pas toujours celle que l'on souhaite entendre...



Banque

O s é o

Qui est Oséo ?

- * une marque

- * Trois métiers

innovation

garantie

financement



Oséo

O s é o

Le plan de relance :
nouvelles offres

Évolution des modalités de
fonctionnement de la garantie



Oséo

O s é o

- 2 nouveaux Fonds de Garantie

| | TPE & PME | ETI (250 à 5000 salariés) |
|--|-----------|---------------------------------|
| Renforcement de la Trésorerie | 60% | 60% |
| Règles de Crédit Confirmées | 60% | 60% |

GLCC

- Possibilité de garantie à 90% sous conditions de tarification
- Régime des aides européennes pour ETI et 90%



O s é o

•Fonds de Garantie « Renforcement de la Trésorerie RT »

- TPE, PME, ETI* saines et viables quelle que soit la date de leur création (exclues si difficultés avérées)
- Prêts MT (voir LT si cession-bail) pour
 - - Consolidation à MT des concours CT
 - - Accroissement du BFR (loi LME...)
 - - Évènements accidentels (liés notamment à la conjoncture)
- Avec maintien ou accroissement des concours bancaires globaux

*ETI = 250 à 5000 salariés



O s é o

| *Modalités | TPE & PME | | ETI | |
|-----------------------------|----------------|----------------------|-----------------------|----------------------|
| | Régime | Normal | Majoré (60% à 90%) | Normal |
| Plafond ris que | 1,5 M€ | 1,5 M€ | 15 M€ | 15 M€ |
| Quotité Garantie | Jusqu'à 60% | Jusqu'à 90% | Jusqu'à 60% | Jusqu'à 90% |
| Commissions L'an | 0,8% | Fonction cote BDF | Fonction cote BDF | Fonction cote BDF |
| Franchise | 9 mois | 9 mois | 9 mois | 9 mois |

Ces taux pourront être révisés à la hausse, au cas par cas, en fonction de l'appréciation d'OSEO et de la Banque sur la qualité du dossier



O s é o

•Modalités

| | TPE & PME | | ETI | |
|------------------------------------|------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|
| Régime | Normal | Majoré | Normal | Majoré |
| Plafond risque | 1,5 M€ | 1,5 M€ | 15 M€ | 15 M€ |
| Quotité Garantie | Jusqu'à 60% * | Jusqu'à 90% | Jusqu'à 60% * | Jusqu'à 90% |
| Commissi ons L'an** | 1% | Fonction cote BDF | Fonction cote BDF | Fonction cote BDF |
| Franchise | 4 mois | 4 mois | 4 mois | 4 mois |

* Ramenée à 50% si la durée du concours est de 12 à 17 mois

**Taux affiché pour 12 mois. Commission appelées dans son intégralité dans les 30 jours de la notification par prélèvement sur le compte interne de la banque (comme pour la garantie des lignes de cautions sur marchés)



O s é o

- Autre mesure : offre Avance +

Possibilité pour OSEO de financer les créances des Grands Donneurs d'Ordre privés aussi simplement que celles des Grands Comptes publics et parapublics



Oséo

CCI :

Chambre de commerce et d'Industrie

Les actions CCI face à la crise

- Enquête auprès de ses ressortissants industriels /commerçants en novembre 2008 sur l'impact de la crise.
- Conception d'un dossier sur les difficultés de la filière bois, transmis à l'Elysée et aux décideurs locaux, lobbying en faveur de cette filière.
- Messages dans la presse à l'attention des haut-saônois pour lutter contre la crise de confiance, les encourager à consommer pour sauver les entreprises et l'emploi.



CCI

CCI

Les actions CCI face à la crise

- Courriers aux Communautés de communes et aux villes principales pour inviter les élus à ne pas retarder des projets d'investissement.
- Mise en place d'un Homme ressource dédié à l'écoute des entreprises en difficulté et à la coordination des actions de soutien à apporter (53 entreprises suivies).
- Encarts dans les journaux pour faire connaître le numéro SOS Crise : **03 84 62 40 11**
- Participation mensuelle du Président à la Commission départementale du Financement.
- Organisation d'une réunion sur "Comment faire face à la crise ?" avec une centaine de participants et trois tables rondes.



CCI

CCI

Les actions CCI face à la crise

- Forte mobilisation des équipes sur le terrain pour être à l'écoute des besoins des dirigeants.
- Diffusion des informations sur les aides inscrites au plan de relance sur notre site internet et à l'occasion des rendez-vous en entreprise.
- Préparation d'indicateurs pour suivre précisément la situation.
- Recherche de nouveaux débouchés pour nos entreprises : missions de prospection à l'international, organisation de rencontres avec des acheteurs français et étrangers sur ECONOMIA...



CCI

CCI

Les actions CCI face à la crise

- Enquête auprès de 230 dirigeants pour essayer d'identifier de nouvelles pistes de collaboration entre entreprises de Haute-Saône.

- Participation du Président au Groupe d'intervention régional mis en place par M. Joyandet.

- Réflexion sur la mise en place d'une SAS au niveau régional pour soutenir financièrement des entreprises temporairement en difficulté de Trésorerie et qui représentent un effectif non négligeable.



CCI

AIEFC

Agence d'Intelligence Economique de Franche Comté

Un programme régional opérationnel

• Deux axes :

- le court terme :

Conseil individuel et études

- le long terme :

Actions collectives, formations et transfert,
sensibilisation



CCI

AIEFC

L'aide au conseil

· Chefs d'entreprises, dirigeants de filiales et créateurs d'entreprises (TPE, PME, PMI, Groupe).

Sous certaines conditions, les entreprises peuvent bénéficier de subventions à hauteur de 50% de la prestation.

Ce sont des aides au conseil en management de projets IE (intelligence économique). Plusieurs configurations sont possibles :

- L'AIEFC traite le dossier et propose des recommandations
- L'AIEFC sous-traite le dossier à des consultants spécialisés
- L'AIEFC travaille en partenariat avec des prestataires extérieurs.



AIEFC

Les conditions de prise en charge

Appartenant à l'un des cinq pôles d'excellences de la région

Microtechnique

Plasturgie

Alimentaire

Bois

Automobile

Relevant d'une problématique d'Intelligence Economique

Veille marché et/ou concurrentielle

Gestion globale des risques et des crises



CCI

Contacts :

Organisation :

Communauté de communes du pays de Lure

03 84 89 00 79

http://www.pays-de-lure.fr/entreprendre_en_pays_de_lu

Intervenants :

Banque : M. MONET - 03 84 30 19 45

http://www.bpbfcbanquepopulaire.fr/pg8r70i312_LURE

OSEO : M. CLERGET - 03 81 47 08 30

<http://www.oseo.fr/>

CCI : M. KARTNER – 03 84 62 40 11

<http://www.haute-saone.cci.fr/>

AIEFC : M. BAZAOU - 03 81 47 80 40

[http://www.franche-comte.cci.fr/crci/?Titre=Intelligence I](http://www.franche-comte.cci.fr/crci/?Titre=Intelligence%20)

Animation :

M. KLOPFENSTEIN : 06 31 93 89 21

