



**Evaluez le niveau de risque de votre entreprise
en 10 minutes chrono !**

ANONYME & CONFIDENTIEL

Cet autodiagnostic vous permettra de mieux appréhender la situation actuelle de votre entreprise.

6 étapes :

Etape A : Relations avec les banques et votre trésorerie

Etape B : Fiscal & social

Etape C : Fournisseurs

Etape D : Clients

Etape E : Prévisions et pilotage

Etape F : Gestion RH

Les résultats vous permettront de comprendre la situation générale de votre entreprise. Puis si besoin, des résultats et commentaires vous informeront du niveau d'alerte et des démarches de remédiation possibles pour chacun des aspects questionnés.



Evaluez le niveau de risque de votre entreprise.

Etape A

Relations avec vos banques et votre trésorerie

Relation avec la banque

A1 Relations avec ma ou mes banquiers :

Soutient (ou soutiennent) mon activité et nos relations sont bonnes **Oui** Non

A2 Votre compte courant est :



Créditeur

Débiteur

Débiteur depuis plusieurs mois

A3 Avez-vous des comptes domiciliés dans plusieurs établissements bancaires ?

Oui

Non

Etat de ma trésorerie

A4 Je rencontre des retards de paiement (hors conditions contractuelles) :

Oui

Non

A5 Pensez-vous que votre trésorerie soit suffisante pour couvrir vos prochaines échéances ?

Oui

Non

(Crédits fournisseurs, dettes fiscales et sociales,...)



Evaluez le niveau de risque de votre entreprise.

Etape B

Fiscal et social

B1 Je suis à jour de mes échéances fiscales et sociales :

Oui Non

B1a Je ne suis pas à jour de mes échéances fiscales et sociales :

de paiement de TVA
de paiement des charges sociales patronales
de paiement des charges sociales salariales
des salaires

de paiement CFE

d'autres taxes

B2 Je prévois une « échéance difficile »... :

de paiement de TVA
de paiement des charges sociales
des salaires

je ne prévois pas d'échéances difficiles



B3 J'ai pris contact avec les organismes concernés :

Oui Non



Evaluez le niveau de risque de votre entreprise.

Etape C

Fournisseurs

Fournisseurs marchandises et matières premières (hors conditions contractuelles)

C1 Je suis à jour dans le règlement de mes fournisseurs marchandises :

Oui

Non

C1a J'ai pris du retard et :

ils refusent de me livrer

ils ont réduit mes délais de paiement

je ne suis livré que contre paiement

je n'ai pas eu de réactions de la part de mes fournisseurs

Autres fournisseurs (propriétaire, assurance,...)

C2 Je suis à jour dans le règlement de mes autres fournisseurs :

Oui

Non

C2a J'ai pris du retard pour d'autres fournisseurs :

loyer de bail commercial ou professionnel

expert-Comptable

assurance

énergie (électricité, gaz)

eau



Evaluez le niveau de risque de votre entreprise.

Etape D

Clients

D1 Le délai moyen de règlement de mes clients a augmenté :

Oui Non

D2 J'ai du retard dans les livraisons de mes clients :

Oui Non

D3 Je réalise 80% de mon Chiffre d'Affaires avec :

moins de 5 % de mes clients
 moins de 20 % de mes clients
 plus de 20 % de mes clients

D4 J'ai une baisse significative et constante de mon Chiffre d'Affaires par rapport à l'année dernière :

Oui Non

D4a De quelle importance est votre baisse de Chiffre d'Affaires :

moins de 5 % de 5 à 10 % de 10 à 20 % supérieure à 20 %

D5 Vous perdez vos clients de façon anormale :

Oui Non



Evaluez le niveau de risque de votre entreprise.

Etape E Éléments prévisionnels et pilotage de votre activité

E1 Avez-vous régulièrement des rendez-vous avec :

votre expert-comptable

autres conseils

votre banquier

je n'ai aucun contact

Merci de préciser quels sont vos autres conseils :

E2 Disposez-vous d'outils de pilotage :

Je dispose d'un tableau de bord

Je dispose d'un plan de trésorerie

J'utilise des données prévisionnelles

Je n'ai aucun outil de pilotage

E3 Connaissez-vous votre marché ?

je ne dispose pas de données professionnelles (Syndicats, CGA, revues professionnelles)

je n'appartiens pas à une organisation professionnelle (Syndicat, Fédération, Association)

je ne participe pas à des salons professionnels

je ne connais pas assez mon marché

je connais mon marché



Avant d'accéder à vos résultats, merci de nous laisser quelques informations sur vous et votre entreprise.

FIN**Vous**

* Réponses obligatoires

Quel est votre secteur d'activité/votre activité ? *

plomberie

Votre effectif ? * 1

Votre code postal ? * 06200

Si vous le souhaitez, vous pouvez nous transmettre votre adresse email et/ou votre téléphone, nous nous engageons à vous recontacter pour approfondir la situation de votre entreprise,

eMail :

Téléphone :

Compléments Importants pour vous

A télécharger



A consulter



©2021 Direction Appui aux Entreprises et Territoires - CCI Nice Côte d'Azur - 04 93 13 75 73

Les informations recueillies au travers de ce questionnaire font l'objet d'un traitement de données destiné à la réalisation de statistiques. Ces données sont exclusivement destinées à la CCI Nice Côte d'Azur. Ce traitement de données est recensé sous le registre du Correspondant Informatique et Libertés de la CCI Nice Côte d'Azur. Conformément à la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978 modifiée en 2004, les personnes concernées peuvent exercer un droit d'accès, de modification et /ou de suppression de leurs données auprès de RelationClients@cote-azur.cci.fr.



« Vous allez maintenant découvrir les résultats de votre autodiagnostic !

Dans un premier temps vous aurez une appréciation globale de la santé de votre entreprise avec une échelle à 4 niveaux :

Bonne



Préoccupante



Grave



Très grave



Ce premier commentaire sera suivi pour des recommandations et d'alertes sur les 5 domaines ayant fait l'objet du questionnaire et qui correspondent précisément à vos réponses et donc à votre situation.



Autodiagnostic Entreprises



CCI NICE CÔTE D'AZUR

Voici le résultat de votre autodiagnostic sur le niveau de risque de votre entreprise.
Référence Rebond 2017-7361.

La situation de votre entreprise est préoccupante.



Votre situation est préoccupante, différentes solutions se présentent en fonction de votre dette :

Soit la possibilité d'engager des négociations individuelles avec :

- les fournisseurs - les banquiers - les organismes sociaux - le trésor public

Soit d'engager des négociations amiables et dirigées avec :

- le Médiateur du crédit - La Commission des Chefs des Services Financiers (CCSF)

Nous vous conseillons également de prendre rendez-vous avec l'un de vos conseillers :

- Votre Expert-Comptable
- Votre Chambre de Commerce et d'Industrie ou votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat
- Votre CIP 06 (Centre d'Information et de Prévention des difficultés des entreprises des Alpes-Maritimes)

Pour plus d'informations 04 93 13 75 73 (appel gratuit depuis un poste fixe)

Voici page suivante votre situation étape par étape

1

Autodiagnostic Entreprises



CCI NICE CÔTE D'AZUR

Etape A

Relations avec les banques et trésorerie



Important : Vous devez absolument améliorer la relation avec votre Banquier, la transmission régulière d'un plan de trésorerie (même par courrier s'il le faut), validé par votre Expert-Comptable en est un bon moyen.

Dépendre d'un seul banquier est périlleux. Selon votre chiffre d'affaires, de combien de banques avez-vous besoin ? Comment sélectionner les agences bancaires à contacter, en fonction de leur complémentarité, et des crédits que vous pouvez négocier, tout en faisant jouer la concurrence.

Etape B

Fiscal et social



Important : Payez ce que vous pouvez et demandez un étalement de paiement pour le reste. Si vous avez des retards auprès de plusieurs organismes sociaux ou/et fiscaux, saisissez la Commission des Chefs de Services Financiers (CCSF) qui est chargée d'examiner les demandes de délais de paiement des passifs fiscaux et sociaux sollicitées par une entreprise.

2

Autodiagnostic Entreprises



CCI NICE CÔTE D'AZUR

Etape C

Fournisseurs



Votre situation avec vos fournisseurs est bonne

N'hésitez pas à nous contacter au 0 800 422 222 (appel gratuit depuis un poste fixe)

Etape D**Clients**

Important : Il est impératif et urgent de revoir votre Stratégie Commerciale et vos méthodes de financement de votre poste clients.

Vous perdez vos clients de façon anormale. Vous pouvez donc vous poser la question de la fidélité de vos clients. Un client fidèle est, par définition, un client satisfait. Cependant, l'argument inverse n'est pas toujours vrai: un client satisfait n'implique pas nécessairement que celui-ci est un client loyal. Ce qui importe vraiment, ce n'est pas le degré de satisfaction des clients, mais combien de clients profitables et satisfaits demeurent fidèles à l'entreprise.

Vous avez peut être aussi une clientèle de proximité et votre offre se démarque pas assez de votre concurrence, accentuez vos actions de fidélisation, renforcez vos atouts et développer votre communication et en particulier votre communication de proximité, redécouvrez vos « atouts ». Développez les services.

Etape E**Eléments prévisionnels et Pilotage de votre activité**