

OCTOBRE 2025

Retrouvez les autres fiches pratiques de votre dossier
ANTICIPER LES DIFFICULTÉS ÉCONOMIQUES :

- [Améliorer sa trésorerie](#)
- [Gérer son entreprise face à la crise](#)
- [La gestion financière au quotidien](#)
- [Faire face aux difficultés : l'essentiel à retenir](#)

DOSSIER PRATIQUE

FAIRE FACE AUX DIFFICULTÉS : L'ESSENTIEL À RETENIR

Dans un environnement économique complexe et évolutif, toute entreprise peut être confrontée à des difficultés, qu'elles soient conjoncturelles ou structurelles. Face à ces situations, l'anticipation et la réactivité constituent des facteurs déterminants pour préserver l'activité, les emplois et la pérennité de l'entreprise.

La détection précoce de ses signaux permet de mettre en œuvre rapidement des mesures adaptées. Plus l'action est engagée en amont, plus les marges de manœuvre sont importantes pour identifier des solutions, mobiliser les bons interlocuteurs et sécuriser l'avenir.

ANTICIPER



S'ORGANISER



SÉCURISER



PÉRENNISER
SON
ENTREPRISE



CAPEB
L'Artisanat du Bâtiment

PLUS FORTS. ENSEMBLE.

► QUEL EST L'ÉTAT DE SANTÉ DE MON ENTREPRISE ?

L'autodiagnostic CAPEB permet au dirigeant **d'évaluer rapidement la situation de son entreprise**, d'identifier d'éventuels signaux de difficulté et de déterminer s'il est nécessaire **d'engager des actions** ou de **soliciter un accompagnement adapté**.

FAIRE SON AUTODIAGNOSTIC ➔

<https://www.capecb.fr/service/gerer-finance-mon-entreprise>

► QUELS SONT LES INDICATEURS À SUIVRE ?

Le **suivi des indicateurs** peut permettre de révéler une difficulté naissante. Si elle est détectée et analysée à temps, il permet d'anticiper les problèmes et d'agir avant qu'elles ne s'aggravent. L'interprétation de ces indicateurs dépend du contexte propre à chaque entreprise, et leur prise en compte rapide est **un levier essentiel de prévention**.

LES INDICATEURS FINANCIERS

Les indicateurs financiers sont des outils clés pour piloter efficacement son entreprise : ils permettent d'anticiper les besoins, de suivre la trésorerie en temps réel et de prendre des décisions stratégiques éclairées pour **assurer la pérennité et le développement de l'activité**.



CHIFFRE D'AFFAIRES



CHARGES FIXES & VARIABLES



TRÉSORERIE



CRÉANCES CLIENTS



DETTES

BON À SAVOIR

Il est préférable d'analyser son bilan, compte de résultat et son besoin en fonds de roulement (BFR) avec un comptable au moins une fois par an.

LES INDICATEURS OPÉRATIONNELS ET DE MARCHÉ

Pour piloter efficacement son entreprise, il est essentiel de suivre des indicateurs opérationnels et de marché : ils permettent de **maîtriser ses ressources, d'optimiser son fonctionnement, de s'adapter à son environnement** et de **rester en conformité** avec les obligations en vigueur.



OBSOLESCENCE DU MATÉRIEL



PERTE D'UN CLIENT OU D'UN MARCHÉ IMPORTANT



SOUS-ACTIVITÉ



NON RESPECT DE LA LÉGISLATION



DÉPENDANCE ÉCONOMIQUE

BON À SAVOIR

- Suivez les analyses économiques et réglementaires grâce à votre CAPEB
- Analysez votre carnet de commandes
- Améliorez votre démarche commerciale grâce à **Artisan de sa relation client**, ainsi qu'aux marques, labels et outils CAPEB :

ARTISANS-DU-BATIMENT-BY-CAPEB.COM ➔

GME3CLICS.CAPEB.FR ➔

LES INDICATEURS SOCIAUX

Les indicateurs sociaux permettent d'évaluer le climat social et l'engagement des équipes : leur suivi régulier est essentiel pour **prévenir les risques internes** et **renforcer la performance collective**.



SUREFFECTIF OU SOUS-EFFECTIF



ÉVÉNEMENT SOCIAL NUISANT À L'ACTIVITÉ



CONTENTIEUX EN COURS



DÉSACCORD AVEC LES ÉQUIPES

BON À SAVOIR

Communiquez et écoutez attentivement les employés, leurs représentants, ainsi que les associés. Pour aller plus loin, découvrez la démarche [Artisan Engagé RSE by CAPEB](#) ➔

COMMENT RÉAGIR ?

Faire un point objectif sur votre situation

Communiquer avec vos équipes afin de trouver des solutions collectivement

Demander de l'aide aux experts

Ne restez pas seul face aux difficultés, vos conseillers CAPEB sont là pour vous accompagner.
Il existe des solutions.

► LES BONNES PRATIQUES DE GESTION À ADOPTER DÈS AUJOURD'HUI

1 - DANS VOTRE ENTREPRISE



- **Maîtriser vos coûts** : calculez vos coûts de revient et ajustez vos prix.
- Suivez vos chantiers et clients avec des **tableaux de bord** ou **logiciels CRM***.
- **Optimisez vos plannings** pour éviter les retards coûteux.
- Créez des **tableaux de bord** : CA, marges, flux de trésorerie, rentabilité...

*Un CRM (Customer Relationship Management) est un outil qui aide les artisans à gérer leurs clients, suivre leurs chantiers et améliorer la communication. Rapprochez-vous de votre CAPEB pour vous informer sur un CRM adapté à votre activité.

2 - AVEC VOS CLIENTS



- **Demandez des acomptes** (30 % au démarrage, puis en fonction de l'avancement).
- Facturez **dès la fin du chantier** et remettez la facture le jour même !
- Relancez systématiquement à **J+7 après facture**.
- **Sécurisez vos paiements** : garanties, cautions, financement clients (éco-prêt, aides type MaPrimeRénov', etc.)

3 - AVEC VOS FOURNISSEURS



- Négociez vos **conditions d'achat** (remises, délais à 45 jours fin de mois...).
- Respectez vos engagements pour mieux **renégocier**.
- **Comparez** les offres, faites jouer la concurrence..

4 - AVEC VOTRE BANQUIER



- Dialoguez **régulièrement avec votre banquier**, même quand tout va bien.
- Exigez un **conseiller spécialisé « entreprises »** : un interlocuteur qui comprend votre métier.
- **Faites la chasse aux frais cachés** : analysez vos relevés et supprimez les services inutiles.
- **Maitrisez vos dépenses bancaires** comme vos chantiers : avec rigueur et stratégie.

Le chef d'entreprise est le premier acteur clé de la prévention, car il connaît son entreprise mieux que personne.

Alors, au moindre signe d'alerte, réagissez !

Vous n'êtes pas seul, ne restez pas isolé avec vos problématiques.

Il est essentiel de s'entourer de partenaires clés (banquier, comptable, juriste...) et de **demander de l'aide si nécessaire**.

► LES SOLUTIONS POSSIBLES EN CAS DE DIFFICULTÉS FINANCIÈRES

L'important est d'agir sans attendre. Dès les premiers signes de tension de trésorerie, faites-vous accompagner pour identifier les causes, mettre en place des actions correctives et préserver la pérennité de votre entreprise.

VOS INTERLOCUTEURS DE PROXIMITÉ

À contacter régulièrement pour anticiper et suivre votre situation.

- Votre **comptable/expert-comptable**, votre **banquier** et votre **juriste/avocat** pour faire des points réguliers sur votre situation
- Votre **conseiller CAPEB** en fonction de votre problématique

SOLUTIONS FINANCIÈRES SPÉCIALISÉES

Interviennent lorsque l'accès au financement est compliqué.

- La **SIAGI** ou les **SOCAMA** pour obtenir des garanties de crédit.
- Le **Médiateur du crédit (Banque de France)** : Gratuit, confidentiel, rapide, idéal si un prêt est refusé ou bloqué sans raison claire : [Créez votre dossier ici](#)
- Les **correspondants TPE-PME de la Banque de France** : un accompagnement gratuit et personnalisé dans chaque département pour vous aider à comprendre votre cotation, identifier vos besoins de financement, et trouver les bons interlocuteurs : 3414 (appel non surtaxé) ou tpmeXX@banque-france.fr (remplacez « XX » par le numéro de votre département)
- Les **centres d'information et de prévention (CIP)** qui informent et orientent les chefs d'entreprise en difficultés : [Contactez votre conseiller départemental ici](#)

MÉDIATION ET RÈGLEMENT DE LITIGES

Pour éviter de passer par un contentieux long et coûteux.

- Le **Médiateur des entreprises** pour les litiges avec un maître d'ouvrage, un fournisseur, un contrat de sous-traitance etc. [Contactez le médiateur ici](#)

SOUTIEN HUMAIN ET REBOND ENTREPRENEURIAL

Prenez soin de votre santé mentale dans les moments difficiles.

- Le dispositif **APESA** : Aide psychologique aux entrepreneurs en souffrance aiguë : [Contacter ici](#)
- L'association **Second Souffle** : Aide et accompagnement au rebond et coaching pour les chefs d'entreprise en activité : [Contacter ici](#)
- L'association **Re-Créer** : Aide et accompagnement au rebond : [Contacter ici](#)
- L'association **SOS Entrepreneur** : Soutien, aide, accompagnement aux chefs d'entreprise : [Contacter ici](#) ou au 06 50 02 73 14 (Ligne confidentielle ouverte 24h/24h)
- L'association **60 000 rebonds** : Accompagnement dans le rebond post-échec : [Contacter ici](#)
- L'association **Les Rebondisseurs** : Aide et accompagnement au rebond : [Contacter ici](#)

POUR EN SAVOIR +



VOUS AVEZ UNE QUESTION ?
CONTACTEZ VOTRE CAPEB !