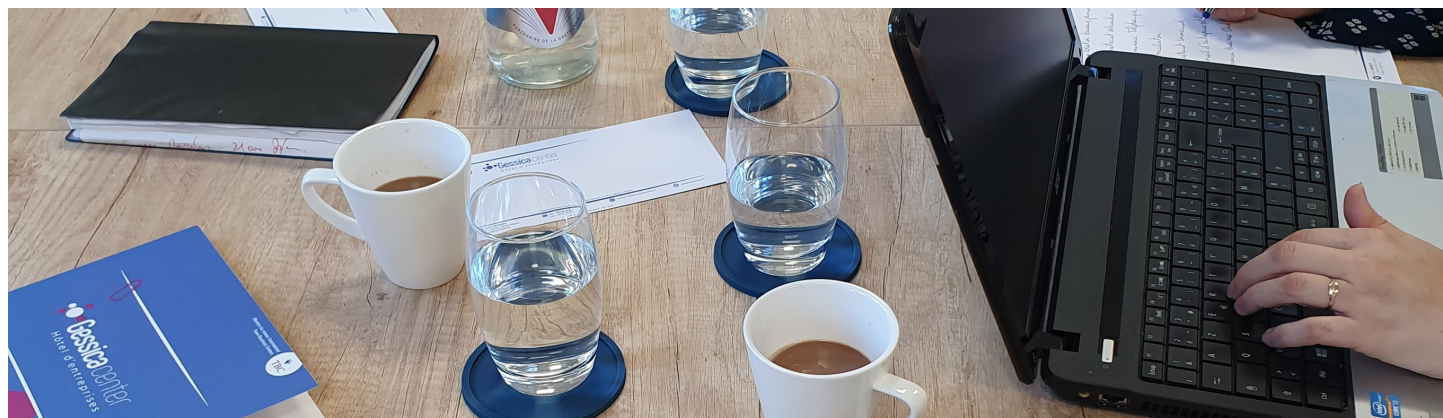




NEWSLETTER

Membre du réseau 



GROUPE OGESTI

OGESTI Développement

GESSICA CENTER
www.gessicacenter.fr
contact@gessicacenter.fr

ANAXIA
www.anaxia.fr
contact@anaxia.eu

Tél : 03 80 52 03 52

Centre d'affaires ouvert
 Du lundi au vendredi
 De 8h00 à 17h30

8 chemin de la noue
21600 Longvic

Aujourd'hui

rédigé par Hervé LEGUAI

Bonjour,

À l'heure où nous commençons à espérer la fin de la crise sanitaire, même s'il est impossible d'en anticiper le terme, il est certain que des pans entiers de notre économie, de nos entreprises et de nos associations vont être profondément impactés.

Comme à l'occasion de chaque crise de nouveaux acteurs, de nouveaux métiers vont également émerger et transformer le paysage économique.

Cette crise a montré à ceux qui ne voulaient pas le voir les limites, les absurdités parfois de nos modèles économiques ou de consommation. Le besoin de renouveau et de sens s'exprime partout même si a contrario les peurs confortent certains d'entre nous dans l'immobilisme et le conservatisme.

Personne ne peut prédire ce qui va réellement se passer, mais c'est dans ces périodes qu'il faut se remettre en cause, prendre les bonnes décisions au quotidien sans perdre de vue des horizons plus lointains vers lesquels nous devons aller.

Ce sont les deux thèmes que nous abordons dans cette nouvelle édition des bavardages de GESSICA à travers.

- Les outils de prévention ou de traitement des difficultés des entreprises.
- La création d'un nouveau club d'entreprises pour les parcs d'OSCARA.

Vous trouverez aussi l'actualité de nos clients, qui s'installent et se développent.



La gestion de crise

rédigé par Hervé LEGUAI et Franck Stéphane PROFUMO

Nos entreprises traversent une tempête économique inédite. Le pilotage de celle-ci est complexe entre les mesures de protections pour préserver la trésorerie ou l'activité et parfois les prises de risques pour se diversifier, saisir les opportunités qui se présentent ou pour sortir d'une impasse économique inextricable.

Les outils de prévision et de pilotage sont indispensables pour naviguer en eaux troubles.

De nombreuses entreprises ne passeront pas le cap de cette crise faute d'outils de gestion adaptés. Les autres pourront ou devront utiliser tout l'arsenal judiciaire mis en œuvre depuis des années pour éviter de se retrouver en situation de liquidation. Encore faut-il les connaître et les mettre en œuvre à bon escient. C'est ce que nous allons essayer de vous présenter brièvement.

Le plus simple est d'engager très tôt des discussions avec les fournisseurs, l'administration fiscale et les caisses sociales et de se faire aider par sa banque pour négocier des délais de paiement.

Il existe ensuite la possibilité de nommer **un commissaire Ad'hoc** qui va faire la même chose, mais en tant tiers à l'entreprise, il aura un œil extérieur et une autorité légale.

À un niveau supérieur, vous pouvez obtenir la mise en œuvre **des procédures de conciliation ou de sauvegarde**, qui vous permettront de négocier un plan d'étalement des dettes dans un cadre judiciaire, mais non-public, ce qui préserve l'image de l'entreprise. Si tout cela n'est pas suffisant, il va falloir envisager de mettre l'entreprise en **redressement judiciaire** et de mettre l'entreprise sous la protection de la justice et sous le contrôle d'un administrateur judiciaire. C'est une mesure lourde, longue et publique cette fois.

D'une manière générale, les entrepreneurs attendent trop longtemps et dépassent la notion légale de **cessation de paiement**. Beaucoup d'entreprises déposent le bilan parce qu'elles n'ont plus les moyens de payer quoique ce soit et dont le dirigeant est souvent épuisé.

Aujourd'hui, 75 % des dépôts de bilan sont immédiatement transformés en liquidation soit parce qu'il n'y a plus de redressement possible, soit parce que le chef d'entreprise n'est plus en mesure de produire une situation active passive (l'état des dettes et de créances) avec une fiabilité suffisante, c'est-à-dire à l'appui d'une comptabilité un minimum à jour.

Ne restez pas seuls consultez votre cabinet comptable, un avocat ou des conseils financiers spécialisés, il vous en coûtera toujours moins cher qu'un dépôt de bilan coûteux et toujours traumatisant.

ANAXIA finances

Conseil & développement

Informations pratiques

Anaxia finances
Anaxia formation

Contact

hl@anaxia.eu
www.anaxia.fr

Tél : 03 80 52 03 52
8 chemin de la noue
21600 Longvic

ANAXIA finances

Conseil & développement

par Hervé LEGUAI

Adhérent AFITE et CNECF



STATUS
AVOCATS

par Franck Stéphane PROFUMO

Avocat d'affaires et fiscaliste

OSCARA BUSINESS CLUB : un nouveau club d'entreprises pour une nouvelle zone d'activité

Les parcs d'OSCARA regroupent en une seule entité ce qui correspondait avant à :

- La zone industrielle de Longvic
- La zone d'activité de l'Aéroport née du réemploi de la Base Aérienne 102
- La zone artisanale des Essarts sur Ouges

Les projets du club peuvent se décliner en trois grands axes.

1- **L'aménagement et les infrastructures** (transports, mobilités, signalétique, services et transition énergétique)

2- **Gestion des ressources humaines, compétences et innovations sociétales.**

Répondre aux difficultés durables de recrutement et d'accès à l'emploi, partage des compétences en tension, mutualisation des forces pour éviter les défaillances des entreprises, favoriser culture sport et entreprise, prendre en compte la responsabilité sociale et environnementale.

3- **Communication et marketing territorial.**

Faire connaître nos actions et faire des parcs d'OSCARA un espace de référence de sorte à favoriser son attractivité et l'implantation de nouvelles entreprises.

Le club est né le 27 octobre 2020, les membres du conseil d'administration sont Noura BARA, Jérôme CHIMENE, Sylvain COMPAROT, Hervé LEGUAI, Bruno MENOUD et Pascal SEGUIN.

N'hésitez pas à nous contacter pour tout renseignement et à adhérer : nous avons besoin de toutes et tous.



OSCARA BUSINESS CLUB s'installe au centre d'affaires GESSICA CENTER



Et retrouvez-nous sur LinkedIn

De nouvelle de nos clients : La Centrale de Financement

L'entreprise National :

Créée en 2013 par Sylvain Lefevre, ancien Directeur Général du Groupe Cafpi et Philippe Girou, ancien Directeur de la Franchise et des Partenariats de Meilleurtaux.com, LA CENTRALE DE FINANCEMENT s'impose aujourd'hui comme un des leaders du courtage par l'ampleur de son développement avec plus de 200 agences qui ont vu le jour en 7 ans, plus de 650 collaborateurs et 5.3 milliards d'Euros de prêts financés en 2019.

Des partenaires tels que BOUYGUES Immobilier, ICADE, European Homes, Demathieu Barthes, Arthurimmo, LES FURETS.COM et ne nombreux acteurs locaux sont heureux de pouvoir faire bénéficier à leurs clients des avantages qu'apporte leur courtier partenaire.

L'entreprise en local :

Avec la Centrale de Financement de Dijon, créée et implantée en juin 2018 sur le secteur, vous vous attachez les services d'un Courtier de famille, bienveillant, qui vous accompagnera durablement dans la concrétisation de votre projet. Très disponibles, nous mettons notre savoir-faire et notre professionnalisme à votre service comme en témoignent les avis laissés par nos clients sur Google (la Centrale de Financement de Dijon).

Parce qu'un achat immobilier n'est pas rien, parce que cela génère beaucoup de stress, avoir un Courtier à vos côtés qui vous explique tous les détails du financement afin que vous sachiez exactement ce qui va « sortir de votre poche » est primordial pour être serein face à l'achat d'une vie.



Acqua & Farina Changement de décor !

Alessandro CAMPANELLI, le pizzaiolo des Abruzzes prend son envol et ouvre sa première boutique 13 rue Musette à Dijon !

Depuis le 13 octobre 2020, l'équipe Acqua & Farina vous accueille dans un espace chaleureux et plus spacieux !

Vous pouvez y retrouver l'ensemble des pizzas et spécialités Italiennes à consommer sur place ou à emporter ainsi que des produits d'épicerie et du vis.

Malgré le confinement, l'équipe Acqua & Farina vous accueille du lundi au samedi de 10h à 21h (en attendant plus).



Fédérica, Alessandro et Quitten

