



RAPPORT SUR L'ECHEC ET LE REBOND ENTREPRENEURIAL

Groupe de Travail présidé par Hélène Bourbouloux

Composition du Groupe de Travail :

Sébastien Forest ; Eric Kayser ; Bernard-Marie Augustin ; Michael Jérémiasz ; Marion Couffignal ; Valérie Leloup-Thomas ; Charlotte Fort ; Philippe Fourquet

Octobre 2024

Table des matières

Résumé et recommandations prioritaires	1
Introduction.....	2
I. Constat : L'échec entrepreneurial en France	3
1. Stigmatisation culturelle de l'échec entrepreneurial.....	3
2. Facteurs sociaux influençant les choix de carrière.....	5
3. Système juridique et financier	6
4. Comparaison internationale.....	9
5. Récits médiatiques et témoignages	12
II. Améliorer la perception de l'échec en France	14
1. Changer la culture de l'échec	14
2. Témoignages et médias.....	20
3. Éducation et formation	24
4. Réforme du cadre juridique et financier	28
5. Soutien institutionnel.....	42
6. Encourager une mentalité de croissance	43
Conclusion	44

Résumé

L'échec entrepreneurial en France est souvent stigmatisé, influencé par des normes culturelles et économiques qui pénalisent l'expérience entrepreneuriale. Contrairement à d'autres pays comme les États-Unis, où l'échec est perçu comme une étape vers le succès, la France maintient une attitude négative, ce qui freine l'innovation et la prise de risques. Reconnaître et soutenir les entrepreneurs après un échec est essentiel pour créer un environnement favorable au rebond. Cela implique des réformes éducatives, institutionnelles, et financières pour aider les entrepreneurs à stabiliser leur situation sans craindre des répercussions excessives.

Des recommandations stratégiques sont proposées pour changer la perception de l'échec en France. Cela inclut des campagnes de sensibilisation, l'intégration d'études de cas d'échecs constructifs dans les programmes éducatifs, et des formations continues pour les entrepreneurs. Un soutien financier spécifique et la simplification des procédures collectives sont également essentiels. En créant un cadre qui considère l'échec comme une opportunité d'apprentissage, la France peut stimuler l'innovation et renforcer son écosystème entrepreneurial. En somme, transformer la perception de l'échec est crucial pour dynamiser l'entrepreneuriat et la croissance économique en France.

Recommandations prioritaires

Bloc juridique et financier

1. Mettre en place en lien avec l'Association pour la Gestion du Régime de Garantie des Créances des Salariés (AGS) une période pendant laquelle l'entrepreneur est rémunéré pour accompagner la liquidation et élargir les conditions pour bénéficier de l'Allocation Travailleur Indépendant (ATI).
2. Sanctuariser une période pendant laquelle les cautions ne peuvent être appelées.

3. Refondre la sémantique associée à l'échec
4. Modifier le Code de Commerce pour
 - réduire ou éliminer les sanctions pour les entrepreneurs dont les entreprises ont échoué pour des raisons indépendantes de leur volonté,
 - uniformiser et réduire le délai de prescription : proposer de réduire le délai de prescription des actions en responsabilité de 3 ans à 1 an à compter du jugement prononçant la liquidation judiciaire,
 - mettre en place un système transparent et accessible pour l'appel des sanctions liées à la faillite.
5. Aligner le traitement du crédit-bail sur le régime d'un prêt bancaire en procédure collective.
6. Permettre que les cotisations sociales du dirigeant et de l'exploitant soient intégrées dans le passif de l'entreprise.
7. Mettre en place des fonds spécifiques et des aides financières (initiatives régionales, produits Bpifrance, prêts d'honneur) pour les entrepreneurs en rebond (recréation ou reprise d'entreprise) après un échec.
8. Rehausser les seuils pour la procédure de traitement de sortie de crise.

Bloc communication et éducation

9. Créer la journée du Rebond ou un évènement de cette nature grand public pour avoir une communication positive sur le sujet de l'échec.
10. Développer des certifications ou qualifications reconnues qui valident les compétences acquises à travers l'expérience entrepreneuriale.
11. Intégrer dans les programmes scolaires des enseignements autour du thème de l'apprentissage par l'échec.

Introduction

L'échec entrepreneurial en France est souvent entouré de stigmatisation influencée par des normes culturelles et des réalités économiques qui entravent la valorisation de l'expérience entrepreneuriale. Contrairement à d'autres cultures comme celle des États-Unis où l'échec est intégré comme une étape naturelle vers le succès, la France maintient une attitude souvent stigmatisante envers ceux qui traversent des revers dans leurs entreprises. Cette perception culturelle négative peut freiner l'envie d'entreprendre, l'innovation et la prise de risques nécessaires au dynamisme économique.

Pourtant, reconnaître et prendre en compte les besoins des entrepreneurs après un échec est crucial pour favoriser un environnement plus propice au rebond. Il est essentiel de considérer non seulement les aspects éducatifs et institutionnels, mais aussi les besoins humains et financiers des entrepreneurs en période de répit post-échec. Pendant cette phase critique, les entrepreneurs devraient bénéficier d'un soutien financier permettant de stabiliser leur situation personnelle sans craindre des conséquences financières démesurées telles que la saisie immédiate de leur logement en raison de cautions bancaires.

L'augmentation des défaillances d'entreprises en France : un défi pressant

Au cours des dernières années, la France a observé une recrudescence marquée des défaillances d'entreprises¹, exacerbée par un contexte économique mondial incertain et des changements structurels au niveau national. La crise sanitaire de la COVID-19 a notamment amplifié ces tendances, fragilisant de nombreuses entreprises, en particulier les petites et moyennes entreprises (PME), qui peinent à se rétablir malgré les aides gouvernementales. Ce phénomène met en lumière non seulement les faiblesses de certains modèles économiques, mais aussi l'importance d'un cadre juridique et financier qui soutienne davantage les entrepreneurs en difficulté. Face à cette réalité, il devient essentiel de repenser les dispositifs d'accompagnement pour favoriser un rebond rapide et efficace après un échec entrepreneurial, et ainsi encourager un écosystème plus résilient et innovant.

Pour catalyser un changement positif, ce rapport propose une série de recommandations stratégiques visant à transformer la manière dont l'échec est perçu et géré en France. En s'appuyant sur des axes clés tels que la sensibilisation, l'éducation, le soutien institutionnel, la réforme du cadre juridique et financier, ces initiatives visent à créer un environnement plus favorable aux entrepreneurs et à encourager le rebond après un échec.

I. Constat : L'échec entrepreneurial en France

1. Stigmatisation culturelle de l'échec entrepreneurial

L'échec entrepreneurial en France est souvent mal perçu non seulement par les entrepreneurs eux-mêmes mais aussi par la société dans son ensemble. Cette stigmatisation culturelle peut être attribuée à plusieurs facteurs complexes qui façonnent le paysage entrepreneurial français. Le contexte historique et social joue également un rôle crucial dans cette perception. Les politiques économiques et les attentes sociales ont traditionnellement favorisé la stabilité et la sécurité, ce qui rend le risque entrepreneurial moins attrayant. En outre, les médias ont tendance à amplifier cette perception en mettant davantage l'accent sur les succès que sur les échecs, contribuant ainsi à une image biaisée de l'entrepreneuriat. On peut également noter que les écoles de commerce n'abordent que très rarement l'échec dans leur cursus d'enseignement.

1.1. Perception négative : échec et incompétence

En France, l'échec entrepreneurial est largement associé à une perception d'incompétence de la part des entrepreneurs. Cette vision réductrice ignore souvent les nombreux facteurs externes qui peuvent influencer la réussite ou l'échec d'une entreprise, comme les conditions économiques, les fluctuations du marché ou les crises imprévues. Une telle stigmatisation peut décourager les individus de tenter des projets innovants et de prendre des risques nécessaires pour l'entrepreneuriat. De plus, cette perception négative peut influencer les investisseurs et les partenaires commerciaux qui peuvent hésiter à soutenir des entrepreneurs ayant connu des échecs précédents, aggravant ainsi le cycle de la stigmatisation et limitant les opportunités de redressement et de succès futurs.

¹ Le nombre d'ouvertures de procédures de sauvegarde, redressement et liquidation judiciaire du printemps 2024 est élevé (16 371), très au-dessus de la moyenne observée de 13 700 sur les décennies 2000 et 2010. Ce nombre découle d'une conjoncture ralentie et du rattrapage d'une partie des défauts évités pendant la crise sanitaire grâce aux aides.

1.2. Culture de la réussite et ses conséquences

La culture française tend à célébrer principalement les réussites entrepreneuriales. Les médias mettent en lumière les succès spectaculaires, créant ainsi une image idéalisée de l'entrepreneuriat où seules les réussites sont visibles. En revanche, les échecs sont souvent ignorés ou minimisés, contribuant à une perception biaisée de la réalité entrepreneuriale. Cette glorification excessive de la réussite renforce la peur de l'échec et perpétue une culture où celui-ci est vu comme un tabou à éviter à tout prix. Cette approche peut également mener à une pression accrue sur les entrepreneurs, les poussant à éviter les projets innovants et risqués et à se conformer à des modèles éprouvés pour éviter la critique et la stigmatisation associées à l'échec ou même pour éviter de demander de l'aide.

1.3. Impact du système éducatif

Le système éducatif français joue un rôle significatif dans la stigmatisation de l'échec. En mettant l'accent sur la performance académique et les résultats tangibles, il promeut une approche compétitive qui valorise uniquement la réussite. Les élèves sont évalués de manière comparative, ce qui peut nourrir une aversion au risque et une peur de l'échec dès leur jeunesse. Cette dynamique peut persister à l'âge adulte, influençant ainsi les attitudes entrepreneuriales et décourageant l'expérimentation et l'innovation. Par ailleurs, le système éducatif pourrait mieux intégrer des enseignements sur l'échec constructif et les compétences entrepreneuriales, encourageant ainsi une mentalité plus résiliente et innovante chez les futurs entrepreneurs.

1.4. Conséquences de la stigmatisation de l'échec

La stigmatisation culturelle de l'échec en France a des implications profondes pour l'écosystème entrepreneurial. Elle restreint la prise de risque, entrave l'innovation et dissuade potentiellement les individus talentueux de se lancer dans l'entrepreneuriat. De plus, les entrepreneurs confrontés à l'échec peuvent se retrouver isolés et démoralisés, ce qui complique leur capacité à rebondir et à lancer de nouveaux projets. Il est essentiel de transformer cette perception négative en valorisant les apprentissages tirés des échecs et en encourageant une approche plus constructive de l'entrepreneuriat. Les programmes de mentorat et les réseaux de soutien peuvent jouer un rôle crucial dans ce processus, aidant les entrepreneurs à sortir de l'isolement, surmonter les obstacles et à tirer des leçons positives de leurs expériences.

1.5. Changements nécessaires et recommandations

Pour favoriser un environnement entrepreneurial plus dynamique et résilient, des changements culturels et éducatifs sont nécessaires. Cela inclut la révision des programmes éducatifs pour promouvoir la prise de risque et l'acceptation de l'échec comme partie intégrante du processus d'apprentissage. Il convient également de poursuivre le renforcement de l'éducation sur la compréhension par les plus jeunes sur ce qu'est l'entreprise.

Par ailleurs les initiatives publiques et privées devraient soutenir les entrepreneurs à toutes les étapes de leur parcours en fournissant un accès facilité au financement, en réduisant les obstacles administratifs et en valorisant la résilience entrepreneuriale. De plus, la promotion d'une culture de l'innovation au sein des entreprises et des institutions publiques peut encourager une approche plus proactive et tolérante à l'égard de l'échec, contribuant ainsi à un écosystème entrepreneurial plus robuste et diversifié.

2. Facteurs sociaux influençant les choix de carrière

En France, les choix de carrière sont souvent influencés par des facteurs sociaux et culturels qui favorisent la stabilité et la sécurité de l'emploi. Cette orientation traditionnelle peut limiter l'attrait pour l'entrepreneuriat et encourager plutôt des carrières perçues comme moins risquées et plus respectables. Les normes sociales et les attentes familiales jouent un rôle clé dans cette dynamique, orientant les individus vers des trajectoires professionnelles conventionnelles. En conséquence, l'innovation et l'esprit d'entreprise peuvent être relégués au second plan, freinant le potentiel entrepreneurial du pays et limitant la diversité des choix de carrière.

2.1. Pressions familiales et sociales

Les attentes familiales jouent un rôle crucial dans la formation des aspirations professionnelles. En France, il est courant que les parents encouragent leurs enfants à poursuivre des carrières traditionnelles dans la fonction publique, le droit ou la médecine, perçues comme offrant une sécurité d'emploi et des avantages sociaux. Ces recommandations peuvent décourager les jeunes de se lancer dans des aventures entrepreneuriales par peur de décevoir leurs proches ou de ne pas répondre aux normes sociales établies. De plus, la pression pour se conformer aux attentes sociales peut restreindre la volonté d'explorer des chemins de carrière moins conventionnels, réduisant ainsi la diversité et l'innovation dans le paysage professionnel français.

2.2. Pression sociale et aversion au risque

La société française valorise souvent la réussite matérielle et professionnelle comme indicateur de succès personnel. Cette pression sociale peut dissuader les individus de prendre des risques entrepreneuriaux, car l'échec est souvent mal vu et peut entraîner une perte de statut social. Cette aversion au risque peut limiter l'innovation et réduire la diversité des initiatives entrepreneuriales dans le pays. En outre, l'importance accordée à la sécurité et à la stabilité peut freiner l'esprit d'initiative et l'envie de se lancer dans des projets audacieux, contribuant ainsi à une dynamique entrepreneuriale plus conservatrice.

2.3. Impact sur l'entrepreneuriat en France

La combinaison de pressions familiales et sociales en France peut restreindre le potentiel d'innovation et d'entrepreneuriat. Les jeunes talents peuvent être découragés de poursuivre des projets risqués ou novateurs, optant plutôt pour des carrières conventionnelles qui offrent une sécurité apparente.

Par exemple, une enquête de la Banque Mondiale indique que seulement 10% des jeunes diplômés en France envisagent de créer leur propre entreprise, contre 25% en Allemagne.

Cela peut entraîner une stagnation dans certains secteurs économiques et limiter la capacité du pays à rivaliser à l'échelle mondiale en termes d'innovation et de développement économique. De plus, l'aversion au risque peut freiner la diversité des idées et des initiatives, réduisant ainsi la compétitivité et la dynamique entrepreneuriale globale du pays.

2.4. Encourager l'entrepreneuriat et les changements nécessaires

Pour promouvoir une culture entrepreneuriale plus dynamique en France, il est crucial de sensibiliser le public aux avantages de l'innovation et du risque calculé. Les initiatives éducatives devraient encourager la créativité et l'expérimentation dès le plus jeune âge, tout en valorisant les compétences entrepreneuriales. Les politiques gouvernementales peuvent jouer un rôle clé en réduisant les barrières à l'entrepreneuriat, en offrant un soutien financier et en promouvant un environnement réglementaire favorable aux startups et aux petites entreprises. De plus, des campagnes de sensibilisation, des programmes de mentorat et les réseaux de soutien peuvent aider à changer les mentalités et à valoriser les échecs constructifs comme des étapes essentielles du parcours entrepreneurial.

3. Système juridique et financier

Le système juridique et financier en France présente des défis spécifiques qui peuvent compliquer l'entrepreneuriat et accentuer les risques associés. Cette section explore les diverses dimensions de ces défis en les structurant en sous-parties pour une meilleure compréhension.

3.1. Cadre juridique et procédures collectives

Le cadre juridique en France est souvent perçu comme rigide et complexe, ce qui peut dissuader les entrepreneurs de se lancer dans des projets à haut risque.

3.1.1. Complexité des procédures collectives

Les procédures collectives en France sont pour certains aspects trop longues. Lorsqu'une entreprise est liquidée judiciairement, les démarches administratives peuvent s'étendre sur plusieurs mois voire années. Les entrepreneurs doivent naviguer à travers une multitude de réglementations et de formalités, ce qui peut s'avérer décourageant et épuisant sur le plan mental et financier. Cette complexité ajoute un fardeau supplémentaire aux entrepreneurs déjà en difficulté, limitant ainsi leurs capacités à rebondir rapidement.

3.1.2. Responsabilité personnelle des dettes

En France, les entrepreneurs peuvent se retrouver personnellement responsables des dettes de leur entreprise, surtout s'ils ont contracté des prêts personnels pour financer leur activité ou se sont portés caution à titre personnel des prêts de l'entreprise.

Cette responsabilité personnelle peut avoir des conséquences dévastatrices, notamment la perte de biens personnels tels que des maisons ou des économies de toute une vie.

La peur de cette responsabilité personnelle dissuade souvent les individus de prendre des risques nécessaires à l'innovation et à la croissance économique.

3.1.3. Impact sur l'esprit entrepreneurial

Cette combinaison de complexité juridique et de risque personnel crée une aversion au risque qui est profondément ancrée dans la culture entrepreneuriale française. Les entrepreneurs potentiels peuvent hésiter à lancer des projets innovants par crainte de conséquences juridiques et financières sévères en cas d'échec. Cela peut limiter non seulement le nombre d'entreprises nouvelles, mais aussi la diversité et l'originalité des projets entrepris.

3.2. Accès au financement et réticence des investisseurs

Le financement est une autre dimension critique où le système en France peut poser des obstacles considérables aux entrepreneurs.

3.2.1. Réticence des banques et des investisseurs

Les banques et les investisseurs en France peuvent être particulièrement réticents à financer des projets initiés par des entrepreneurs ayant déjà connu des échecs. Cette réticence est souvent fondée sur la perception que ces entrepreneurs représentent des investissements risqués, malgré les compétences et l'expérience acquises grâce à leurs précédentes tentatives. En conséquence, de nombreux entrepreneurs se retrouvent sans les ressources nécessaires pour redémarrer, ce qui freine l'innovation et l'expansion des petites entreprises.

3.2.2. Conséquences pour l'écosystème entrepreneurial

Cette réticence à financer les entrepreneurs ayant échoué limite les opportunités de rebond et de redémarrage. Les entrepreneurs qui ont surmonté des échecs peuvent avoir développé des compétences précieuses et une résilience qui pourraient être bénéfiques pour de nouveaux projets. En ne capitalisant pas sur cette expérience, l'écosystème entrepreneurial français se prive d'une source potentielle de croissance et d'innovation. La frilosité des investisseurs contribue ainsi à maintenir un cycle où les échecs sont punis plutôt que perçus comme des étapes d'apprentissage.

3.2.3. Effet sur les entreprises en démarrage

Le manque de financement pour les entrepreneurs ayant déjà connu des échecs a un effet domino sur les entreprises en démarrage. Les startups ont souvent besoin de fonds substantiels pour couvrir les coûts initiaux, comme le développement de produits, le marketing et le recrutement. Sans accès à ces ressources, même les idées prometteuses peuvent ne jamais voir le jour. Cette limitation financière crée un environnement où seules les entreprises avec des sources de financement sécurisées peuvent espérer prospérer, réduisant ainsi la diversité et l'innovation au sein de l'écosystème entrepreneurial français.

3.2.4. Importance du capital-risque

Le capital-risque joue un rôle crucial dans le financement des startups, en particulier celles qui sont perçues comme risquées. Cependant, en France, l'accès au capital-risque peut être limité pour les entrepreneurs ayant connu des échecs. Les investisseurs en capital-risque peuvent hésiter à soutenir des projets portés par des entrepreneurs qui ne présentent pas un historique de succès continu, même si l'échec précédent peut avoir fourni des leçons précieuses et amélioré les compétences des entrepreneurs. Cette réticence à prendre des risques empêche les entrepreneurs de bénéficier du soutien nécessaire pour redémarrer et innover.

3.3. Environnement financier et perspectives de rebond

Le système financier en France est structuré de manière à privilégier la stabilité et la sécurité, ce qui peut parfois se faire au détriment de l'innovation et du risque calculé.

3.3.1. Approche conservatrice des institutions financières

Les institutions financières françaises, y compris les banques et les fonds d'investissement, ont tendance à adopter une approche conservatrice en matière de prêts et de financements. Cette prudence excessive peut entraver la croissance des petites entreprises et des startups, car elles ont souvent besoin de capitaux substantiels pour se développer. La préférence pour les investissements sûrs et les entreprises établies limite l'accès au financement pour les nouvelles entreprises, en particulier celles dirigées par des entrepreneurs ayant déjà échoué.

3.3.2. Influence des politiques publiques

Les politiques publiques jouent également un rôle dans la manière dont le système financier traite les entrepreneurs. Les réglementations strictes et les exigences de conformité peuvent ajouter une couche supplémentaire de complexité pour les entrepreneurs cherchant à obtenir des financements. De plus, les programmes de soutien gouvernementaux peuvent ne pas être suffisamment accessibles ou adaptés aux besoins des entrepreneurs en redémarrage, ce qui limite les opportunités de rebond.

3.3.3. Stabilité contre innovation

Il existe une tension inhérente entre la stabilité financière et l'innovation. Le système financier français privilégie souvent la stabilité, ce qui peut se traduire par une aversion au risque et une réticence à soutenir des projets innovants. Cette orientation peut freiner la dynamique entrepreneuriale et réduire les opportunités de croissance pour les nouvelles entreprises. Pour que l'innovation prospère, il est essentiel de trouver un équilibre entre la stabilité financière et le soutien aux initiatives entrepreneuriales audacieuses.

4. Comparaison internationale

Les perceptions et les réponses à l'échec entrepreneurial varient considérablement à travers le monde. Dans cette section, nous examinons comment différentes cultures, notamment les États-Unis, le Japon et Israël, perçoivent l'échec entrepreneurial et les implications de ces perceptions sur les écosystèmes entrepreneuriaux respectifs.

4.1. Perception de l'échec aux États-Unis

4.1.1. Échec comme étape d'apprentissage

Aux États-Unis, l'échec entrepreneurial est souvent considéré comme une expérience d'apprentissage cruciale et une étape normale du parcours entrepreneurial. Les entrepreneurs qui ont échoué sont perçus comme ayant acquis des connaissances précieuses et des compétences qui peuvent les aider à réussir dans leurs futures entreprises. Environ 90% des startups américaines échouent, mais la culture valorise l'apprentissage tiré de ces expériences. Cette perception positive de l'échec permet aux entrepreneurs de rebondir plus facilement et de retenter leur chance avec de nouveaux projets.

4.1.2. Résilience et expérience valorisées

Les entrepreneurs ayant connu des échecs sont souvent vus comme plus résilients et expérimentés. Ils sont parfois préférés par les investisseurs qui croient que les leçons tirées de leurs échecs antérieurs les rendent mieux préparés pour affronter les défis futurs. Cette attitude encourage une culture de la seconde chance où l'échec n'est pas un obstacle insurmontable mais une partie intégrante du chemin vers le succès.

4.1.3. Culture de l'innovation et de la prise de risque

L'acceptation de l'échec comme une étape normale du processus entrepreneurial favorise une culture d'innovation et de prise de risque. Les entrepreneurs américains sont souvent encouragés à essayer des idées audacieuses et à innover, sachant que l'échec n'est pas stigmatisé de manière sévère. Cette dynamique conduit à un environnement entrepreneurial vibrant et à une haute tolérance à l'expérimentation, ce qui stimule la croissance économique et l'innovation.

En outre, aux États-Unis, les fonds d'investissements intègrent que sur dix projets, neuf vont échouer mais que le retour sur investissement du dixième permettra de combler largement les pertes subies sur les neuf projets en échec. L'échec est ainsi intégré dans le modèle économique.

4.2. Perception de l'échec au Japon

4.2.1. Échec comme perte de face

Au Japon, l'échec entrepreneurial est souvent associé à une perte de face, un concept culturel profond qui implique une perte de respect et de dignité personnelle.

Les entrepreneurs qui échouent peuvent éprouver une forte honte et un déshonneur, non seulement pour eux-mêmes, mais aussi pour leur famille et leur cercle professionnel. Cette perception négative de l'échec peut décourager les individus de prendre des risques entrepreneuriaux.

4.2.2. Impact sur la réinsertion professionnelle

Les entrepreneurs japonais qui échouent peuvent rencontrer des difficultés significatives pour se réinsérer professionnellement. L'échec est perçu comme un signe d'incompétence, ce qui peut rendre la recherche de nouveaux financements ou d'opportunités professionnelles très difficile. Cette stigmatisation peut freiner l'innovation et limiter la diversité des initiatives entrepreneuriales au Japon.

4.2.3. Culture de la stabilité et du consensus

La culture japonaise valorise la stabilité et le consensus, ce qui peut entraver la prise de risque nécessaire à l'entrepreneuriat. Les entrepreneurs peuvent être réticents à innover ou à expérimenter de nouvelles idées par peur de l'échec et de ses répercussions sociales. Cette aversion au risque peut limiter le dynamisme économique et l'innovation au Japon.

4.3. Perception de l'échec en Israël

4.3.1. Échec comme étape de croissance

En Israël, l'échec entrepreneurial est souvent vu comme une étape de croissance et un élément naturel du parcours entrepreneurial. Les entrepreneurs qui échouent sont généralement perçus comme ayant acquis une expérience précieuse et sont encouragés à apprendre de leurs erreurs. Cette perception positive de l'échec favorise une culture de la résilience et de l'innovation.

4.3.2. Valorisation de l'expérience et de la ténacité

Les entrepreneurs israéliens ayant connu des échecs sont souvent valorisés pour leur ténacité et leur capacité à surmonter les défis. Les investisseurs et les mentors dans l'écosystème entrepreneurial israélien voient l'échec comme une opportunité d'apprentissage et sont souvent prêts à soutenir les entrepreneurs dans leurs nouveaux projets. Cette attitude encourage une prise de risque calculée et stimule l'innovation.

4.3.3. Culture de la prise de risque et de l'innovation

Israël est connu pour sa culture de la prise de risque et de l'innovation, souvent surnommée "Startup Nation". Cette culture est soutenue par une perception positive de l'échec, où les entrepreneurs sont encouragés à innover et à expérimenter sans craindre une stigmatisation excessive en cas d'échec. Cette dynamique contribue à un environnement entrepreneurial très actif et innovant, propice à la croissance économique et au développement technologique.

4.4. Contraste avec la France

4.4.1. Perception négative de l'échec en France

En contraste, l'échec entrepreneurial en France est souvent perçu de manière négative, tant par les entrepreneurs eux-mêmes que par la société dans son ensemble. Les entrepreneurs qui échouent peuvent être stigmatisés et vus comme incompetents, ce qui peut avoir un impact durable sur leur carrière et leur réputation. Cette perception négative de l'échec limite la volonté des individus à prendre des risques et à s'engager dans des projets innovants.

4.4.2. Conséquences culturelles et économiques

Cette différence culturelle a des conséquences significatives sur l'écosystème entrepreneurial français. La peur de l'échec et la stigmatisation qui l'accompagne dissuadent souvent les individus de tenter leur chance dans l'entrepreneuriat. Cela peut mener à une moindre diversité de projets et à une innovation plus lente. En outre, les entrepreneurs qui échouent peuvent éprouver des difficultés à obtenir un nouveau financement ou à redémarrer, ce qui freine le dynamisme économique et l'innovation.

4.4.3. Comparaison des taux de création d'entreprises

Les taux de création d'entreprises sont souvent plus élevés dans des cultures où l'échec est perçu de manière plus positive. Aux États-Unis et en Israël, par exemple, la tolérance à l'échec contribue à un environnement où les entrepreneurs se sentent libres de tester de nouvelles idées sans craindre des répercussions sociales ou professionnelles majeures. En France et au Japon, la perception négative de l'échec peut restreindre l'initiative entrepreneuriale et limiter les opportunités de croissance économique.

4.5. Leçons tirées de la comparaison internationale

4.5.1. Importance de la perception culturelle

La comparaison internationale souligne l'importance cruciale de la perception culturelle de l'échec dans le développement d'un écosystème entrepreneurial dynamique. En valorisant l'échec comme une étape d'apprentissage et en réduisant la stigmatisation, les pays peuvent encourager davantage d'innovation et de prise de risque, ce qui est essentiel pour la croissance économique et le développement.

Évoquer la perception de l'échec c'est aussi poser un regard sur la relation très contrastée des français avec la réussite, le succès, qui a parfois aussi besoin d'être décomplexée ou au moins détachée de certains préjugés.

4.5.2. Adaptation des meilleures pratiques

Les pays peuvent tirer des leçons des meilleures pratiques observées dans des environnements entrepreneuriaux plus tolérants à l'échec. En adaptant ces pratiques, ils peuvent créer un cadre plus favorable à l'entrepreneuriat qui encourage la résilience, l'innovation et la croissance durable.

Cela inclut des politiques publiques de soutien, un accès amélioré au financement et une culture qui valorise l'expérience et l'apprentissage tirés des échecs.

En conclusion, la comparaison internationale révèle des différences significatives dans la manière dont l'échec entrepreneurial est perçu et traité. Alors que des cultures comme celles des États-Unis et d'Israël voient l'échec comme une étape normale et valorisent la résilience des entrepreneurs, en France et au Japon, l'échec est souvent stigmatisé, ce qui limite les opportunités de rebond et d'innovation. Pour dynamiser l'écosystème entrepreneurial français, il est essentiel de reconsidérer ces perceptions et d'adopter des approches qui considèrent l'échec comme un élément clé du parcours entrepreneurial.

5. Récits médiatiques et témoignages

Les médias jouent un rôle crucial dans la formation des perceptions publiques sur l'entrepreneuriat. En France, la couverture médiatique de l'entrepreneuriat présente souvent un biais vers les récits de succès exceptionnels ou d'échecs spectaculaires, négligeant les aspects plus nuancés et instructifs des parcours entrepreneuriaux. Cette approche contribue à une perception déséquilibrée de l'entrepreneuriat et limite l'apprentissage collectif et le changement de mentalité.

5.1. Focalisation sur les succès et les échecs spectaculaires

5.1.1. Impact des récits de succès exceptionnels

Les médias français tendent à célébrer les entrepreneurs à succès qui ont atteint des niveaux de réussite extraordinaires. Ces histoires inspirantes, bien que motivantes, peuvent donner une image irréaliste de l'entrepreneuriat. Les récits de succès exceptionnels sont souvent embellis, laissant de côté les défis et les échecs intermédiaires qui font partie intégrante du parcours entrepreneurial. Cela peut créer des attentes irréalistes et dissuader les individus de se lancer dans l'entrepreneuriat par peur de ne pas atteindre ces normes élevées. Parallèlement, dans le domaine sportif, les médias mettent souvent en lumière les athlètes qui remportent des médailles olympiques ou des championnats du monde, créant ainsi une image idéalisée du succès sportif sans toujours montrer les années de travail, de défaite et de préparation derrière ces victoires.

5.1.2. Sensationnalisme des échecs spectaculaires

D'autre part, les échecs spectaculaires reçoivent également une attention disproportionnée. Les médias couvrent souvent les faillites importantes et les scandales avec un ton dramatique, renforçant l'idée que l'échec entrepreneurial est une catastrophe à éviter à tout prix. Cette focalisation sur les extrêmes — succès éclatants et échecs dévastateurs — néglige les nombreuses histoires d'échecs modestes et de reprises réussies qui pourraient offrir des leçons précieuses et réalistes aux aspirants entrepreneurs. Dans le sport, les chutes spectaculaires d'athlètes autrefois au sommet de leur discipline sont souvent surmédiatisées, occultant les récits plus nuancés de leur combat pour revenir au meilleur niveau après une blessure ou un revers.

5.2. Valorisation insuffisante des témoignages d'échecs

5.2.1. Manque de visibilité des expériences d'échec

Les témoignages d'entrepreneurs qui ont échoué et ont appris de leurs erreurs ne sont pas suffisamment valorisés ou partagés dans les médias français. Ces histoires, bien qu'elles soient moins glamour, sont essentielles pour un apprentissage collectif. En racontant leurs expériences, ces entrepreneurs peuvent fournir des insights précieux sur les erreurs courantes à éviter et les stratégies de rebond efficaces. Le manque de visibilité de ces récits limite la capacité des futurs entrepreneurs à tirer des leçons des expériences des autres. De même, dans le sport, les histoires d'athlètes qui ont échoué à atteindre leurs objectifs mais qui ont persévéré et se sont relevés ne sont pas aussi fréquemment mises en avant. Pourtant, ces récits pourraient inspirer de nombreux sportifs en herbe à continuer malgré les difficultés.

5.2.2. Rôle des médias dans le changement de mentalité

Pour favoriser un changement de mentalité, les médias doivent adopter une approche plus équilibrée, mettant en lumière non seulement les succès, mais aussi les échecs et les leçons qui en découlent. En présentant des histoires d'échecs avec un angle éducatif, les médias peuvent aider à démystifier l'échec et à le normaliser comme une étape du parcours entrepreneurial. Cela peut encourager une culture où l'échec est vu comme une opportunité d'apprentissage plutôt que comme une fin en soi. Parallèlement, dans le sport, la mise en avant de récits d'athlètes ayant connu des revers mais ayant persévéré pourrait aider à changer la perception de l'échec comme une simple étape vers la réussite.

5.3. Implications pour l'écosystème entrepreneurial

5.3.1. Importance de la narration équilibrée

Une narration équilibrée dans les médias peut renforcer la résilience des entrepreneurs en leur montrant que l'échec fait partie intégrante du processus entrepreneurial. En valorisant les témoignages d'échecs et en soulignant les leçons apprises, les médias peuvent contribuer à une perception plus réaliste et constructive de l'entrepreneuriat. Cela peut encourager plus de personnes à se lancer dans l'entrepreneuriat, en sachant qu'elles ne seront pas stigmatisées en cas d'échec, mais qu'elles auront plutôt l'opportunité d'apprendre et de grandir. Dans le sport, une approche similaire peut encourager les athlètes à persévérer, sachant que les revers sont des occasions d'apprentissage et de développement personnel.

5.3.2. Création d'une culture de l'apprentissage

En mettant en avant des récits diversifiés et en incluant des témoignages d'échecs, les médias peuvent jouer un rôle clé dans la création d'une culture de l'apprentissage. Cette culture, où l'échec est accepté et analysé de manière constructive, peut favoriser l'innovation et la prise de risque. Les entrepreneurs, soutenus par une compréhension collective de l'échec, peuvent être plus enclins à expérimenter et à innover, ce qui est essentiel pour le dynamisme économique et le progrès social.

Dans le sport, cette culture de l'apprentissage pourrait conduire à une plus grande résilience et à de meilleures performances globales, les athlètes étant mieux préparés à gérer les revers et à en tirer des leçons.

Les récits médiatiques et les témoignages d'entrepreneurs jouent un rôle crucial dans la formation des perceptions de l'échec entrepreneurial. En France, une couverture médiatique plus équilibrée et une valorisation des témoignages d'échecs pourraient contribuer à un changement de mentalité, favorisant ainsi une culture où l'échec est perçu comme une étape d'apprentissage et non comme une fin. Cette approche pourrait renforcer l'écosystème entrepreneurial français en encourageant davantage d'innovation et de prise de risque calculée. Dans le domaine sportif, une approche similaire pourrait inspirer les athlètes à persévérer, à apprendre de leurs échecs et à viser l'excellence malgré les revers.

II. Améliorer la perception de l'échec en France

1. Changer la culture de l'échec

Pour transformer la perception de l'échec en France, il est essentiel de s'attaquer aux stigmates sociaux qui y sont associés. Cela nécessite une transformation culturelle profonde à travers divers moyens visant à encourager une vision positive et constructive de l'échec.

1.1. Campagnes de sensibilisation

Objectifs et Stratégies

Lancer des campagnes de sensibilisation pour changer la perception de l'échec dans l'opinion publique. L'objectif principal est de considérer l'échec comme une étape du parcours entrepreneurial en montrant que l'échec est souvent un prélude à des réussites plus grandes et plus durables.

Objectifs des Campagnes

1. Accepter l'Échec :

- **Objectif** : Faire comprendre que l'échec fait partie intégrante du processus entrepreneurial et qu'il est souvent une étape nécessaire vers le succès.
- **Stratégie** : Utiliser des témoignages, des études de cas et des histoires de réussite après un échec pour illustrer ce point.

2. Dé-stigmatiser l'Échec :

- **Objectif** : Réduire la stigmatisation associée à l'échec entrepreneurial et encourager une attitude plus positive et constructive.

- **Stratégie** : Organiser des événements, des conférences et des forums où les entrepreneurs peuvent partager leurs expériences sans jugement.
3. **Encourager le Partage d'Expériences** :
- **Objectif** : Créer une communauté où les entrepreneurs peuvent apprendre les uns des autres en partageant leurs échecs et les leçons tirées.
 - **Stratégie** : Faciliter des réseaux de soutien et des groupes de discussion pour promouvoir l'échange d'idées et de conseils.

Exemples de Campagnes Réussies

1. "FailCon" en France

- **Description** : Inspirée par un modèle américain, FailCon est une conférence dédiée à l'échec entrepreneurial. Elle vise à déstigmatiser l'échec et à encourager les entrepreneurs à partager leurs expériences.
- **Impact** : En mettant en avant des histoires d'échecs suivis de succès, FailCon contribue à changer les mentalités. Les participants repartent avec une vision plus positive de l'échec et des outils pour rebondir.
- **Stratégie de Mise en Œuvre** :
 - **Conférences** : Organiser des conférences annuelles avec des intervenants qui partagent leurs histoires d'échec et de rebond.
 - **Médias Sociaux** : Utiliser les plateformes de médias sociaux pour diffuser des extraits des conférences, des interviews et des témoignages.
 - **Partenariats** : Collaborer avec des incubateurs, des chambres de commerce et des associations d'entrepreneurs pour maximiser la portée de l'événement.

2. La Campagne "Trophée des Rebondisseurs Français"

- **Description** : Cette initiative récompense les entrepreneurs ayant su rebondir après un échec. En célébrant ces parcours, la campagne montre que l'échec peut être une étape vers de plus grandes réussites.
- **Impact** : En mettant en lumière les histoires de résilience et de succès post-échec, la campagne inspire et motive d'autres entrepreneurs à persévérer malgré les obstacles.
- **Stratégie de Mise en Œuvre** :
 - **Cérémonie de Remise de Prix** : Organiser une cérémonie annuelle pour remettre des trophées aux entrepreneurs sélectionnés.
 - **Documentaires** : Produire des documentaires ou des mini-séries vidéo sur les lauréats, montrant leur parcours depuis l'échec jusqu'au succès.
 - **Publication de Livres Blancs** : Publier des livres blancs et des études de cas sur les histoires des rebondisseurs, avec des analyses des stratégies qui ont conduit à leur succès.

3. Les assises du Rebond

- **Description** : Cet événement rassemble des entrepreneurs, des experts, et des académiciens pour discuter des meilleures pratiques et des stratégies permettant de rebondir après un échec entrepreneurial.

Les Assises du Rebond visent à créer un espace de partage, d'apprentissage et de réseautage pour ceux qui cherchent à transformer leurs échecs en opportunités de croissance.

- **Impact** : En fournissant une plateforme de discussion et de partage d'expériences, les Assises du Rebond encouragent une culture de résilience et d'innovation. Les participants bénéficient de conseils pratiques, d'inspirations et de soutiens pour surmonter les défis et poursuivre leurs ambitions entrepreneuriales.
- **Stratégie de Mise en Œuvre** :
 - Conférences et Ateliers : Organiser des conférences avec des intervenants de renom qui partageront leurs expériences et des ateliers interactifs où les participants pourront travailler sur des études de cas réels et développer des plans d'action pour leurs propres entreprises.
 - Tables Rondes : Mettre en place des tables rondes avec des experts et des entrepreneurs qui discuteront de thèmes spécifiques liés au rebond, tels que la gestion du stress, l'innovation après un échec, et la réinvention de l'entreprise.
 - Networking : Créer des sessions de réseautage pour permettre aux participants de se connecter, d'échanger des idées et de trouver des partenaires potentiels pour leurs projets.
 - Plateforme de Ressources en Ligne : Développer une plateforme en ligne où les participants peuvent accéder à des ressources supplémentaires, comme des vidéos, des conférences, des articles, des outils de planification, et un forum de discussion pour continuer les échanges après l'événement.

En adoptant une approche holistique, les Assises du Rebond non seulement célèbrent la résilience mais fournissent également les outils et les connexions nécessaires pour que les entrepreneurs puissent transformer leurs échecs en tremplins vers le succès.

Autre exemple, le 13 mars 2024, à Lyon, le Prix national Guillaume Mulliez a été remis devant plus de 400 personnes, mettant en lumière des entrepreneurs ayant su rebondir après des épreuves. Ce prix, dédié à la résilience et à la persévérance entrepreneuriale, a également bénéficié d'une vaste communication nationale sur les réseaux sociaux, amplifiant ainsi son impact et inspirant de nombreux autres entrepreneurs à travers le pays.

Les campagnes de sensibilisation sont essentielles pour changer la perception de l'échec entrepreneurial. En s'inspirant de modèles réussis comme "FailCon" et le "Trophée des Rebondisseurs Français", ces initiatives peuvent normaliser l'échec et encourager une culture d'apprentissage et de résilience. En mettant en œuvre des stratégies ciblées et en célébrant les parcours d'entrepreneurs qui ont su rebondir, ces campagnes contribueront à créer un environnement entrepreneurial plus sain et plus dynamique.

1.2. Canaux de Diffusion

Pour atteindre une large audience et maximiser l'impact des campagnes de sensibilisation, il est crucial d'utiliser une variété de canaux de communication. Voici quelques exemples détaillés :

Réseaux Sociaux

Plateformes Utilisées : Twitter, Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok.

- **Stratégie :** Publier des histoires inspirantes, des vidéos de témoignages, et des infographies sur des entrepreneurs qui ont rebondi après un échec.
- **Exemples :**
 - **Séries de Vidéos :** Créer une série de courtes vidéos intitulée "Échecs Célèbres, Succès Durables" où chaque épisode raconte l'histoire d'un entrepreneur qui a transformé un échec en succès.
 - **Challenges et Hashtags :** Lancer des défis comme #RebondirAprèsÉchec où les utilisateurs partagent leurs propres histoires d'échec et de rebond, avec des prix pour les témoignages les plus inspirants.
 - **Interviews en Direct :** Organiser des sessions live sur Instagram et Facebook avec des entrepreneurs renommés, où ils répondent aux questions du public sur leurs expériences d'échec et de succès.

Télévision et Radio

Médias Utilisés : Chaînes de télévision nationales et locales, stations de radio

- **Stratégie :** Créer des spots publicitaires et des segments dédiés dans des émissions populaires qui mettent en lumière des entrepreneurs ayant réussi après des échecs initiaux.
- **Exemples :**
 - **Documentaires et Reportages :** Produire des documentaires télévisés intitulés "Les Routes du Succès" diffusés sur les chaînes publiques et privées, explorant les parcours de divers entrepreneurs.
 - **Publicités Ciblées :** Diffuser des publicités de 30 à 60 secondes pendant les heures de grande écoute, racontant les histoires de résilience et de succès de divers entrepreneurs.
 - **Émissions de Radio :** Créer des segments hebdomadaires dans des émissions de radio populaires où des entrepreneurs racontent leurs histoires d'échec et de redressement.

Affichages Publics

Supports Utilisés : Panneaux publicitaires, abribus, affiches dans les transports en commun, écrans numériques dans les centres commerciaux

- **Stratégie :** Utiliser des messages visuels forts et inspirants pour attirer l'attention des passants et des usagers des transports en commun.
- **Exemples :**
 - **Panneaux Publicitaires :** Afficher des messages comme "L'Échec n'est pas une Fin, mais un Nouveau Départ" avec des images de célèbres entrepreneurs qui ont connu des échecs avant de réussir.

- **Affiches dans les Transports** : Placer des affiches dans les métros, bus et trains montrant des témoignages d'entrepreneurs locaux, avec des QR codes renvoyant vers des vidéos inspirantes en ligne.
- **Écrans Numériques** : Utiliser des écrans dans les centres commerciaux et autres lieux publics pour diffuser des clips vidéo courts sur des histoires de succès post-échec, alternant avec des messages encourageants.

En diversifiant les canaux de communication, les campagnes de sensibilisation peuvent toucher un public plus large et avoir un impact plus significatif. Les réseaux sociaux permettent une interaction directe et un partage viral des histoires, tandis que la télévision et la radio offrent une grande portée et une crédibilité médiatique. Les affichages publics, quant à eux, fournissent une visibilité constante et rappelée quotidiennement aux passants. Ensemble, ces canaux peuvent changer la perception de l'échec entrepreneurial et inspirer de nombreux entrepreneurs à persévérer et à rebondir.

1.3. Refonte de la sémantique de l'échec

Objectif

Réformer le vocabulaire associé à l'échec pour diminuer l'impact négatif des termes péjoratifs et renforcer l'acceptation de l'échec comme un élément naturel de l'innovation et de l'apprentissage y compris dans le langage commun qui s'est approprié des termes à modifier (dépôt de bilan, faillite...).

Stratégies

- **Introduction de Nouveaux Termes** : Promouvoir l'usage de termes plus neutres ou positifs pour décrire l'échec entrepreneurial. Par exemple, concevoir la "faillite" comme une "étape en procédure collective" et voir l'"échec" comme un événement à surmonter, une expérience.
- **Formation et Éducation** : Intégrer ces nouveaux concepts dans les programmes de formation pour entrepreneurs, les cours de gestion d'entreprise dans les écoles de commerce, et les séminaires sur l'innovation. Ceci aidera à normaliser un langage positif dès le début de l'éducation entrepreneuriale.
- **Communication Officielle et Médias** : Encourager les médias, les organismes publics et les leaders d'opinion à adopter cette nouvelle approche. Des guides de communication pourraient être distribués pour aider à incorporer cette nouvelle terminologie dans la communication quotidienne.

Exemples d'Application

- **Modification des Documents Officiels** : Réviser les textes réglementaires et les documents légaux pour remplacer les termes négatifs par les nouveaux termes proposés. Cela pourrait inclure les documents relatifs à l'inscription des entreprises, aux rapports financiers et aux procédures collectives.
- **Campagnes de Communication** : Lancer des campagnes spécifiques sur les réseaux sociaux et dans les médias traditionnels pour expliquer le changement de vocabulaire,

montrant des exemples concrets de comment un échec a été une étape cruciale vers un succès ultérieur.

- **Révisions des Textes Législatifs** : Réviser les textes réglementaires et les lois pour intégrer les nouveaux termes. Par exemple, remplacer "liquidation judiciaire" par "plan de cessation des activités" dans le code de commerce et les réglementations associées.
- **Formulaires Officiels** : Mettre à jour les formulaires de dépôt de bilan et les rapports financiers pour inclure les nouvelles terminologies. Par exemple, sur les formulaires de dépôt de bilan, remplacer "faillite" par "procédure collective".
- **Communications Judiciaires** : Dans les communications officielles des tribunaux et des mandataires judiciaires, utiliser les nouveaux termes. Par exemple, dans les annonces de procédures collectives, remplacer "cessation de paiement" par "suspension de paiement".
- **Jurisprudence et Jugements** : Encourager les juges et les avocats à utiliser les nouveaux termes dans les jugements et les plaidoiries.
- **Guides et Formations Juridiques** : Intégrer ces nouveaux termes dans les guides de procédure et les formations pour les professionnels du droit. Par exemple, dans les manuels de formation pour les juges et les avocats, inclure des sections sur l'usage de la nouvelle terminologie.
- **A défaut de supprimer la sanction de faillite personnelle, la dénomination devrait être modifiée en « sanction personnelle ».**

Exemples de Terminologie Réformée

1. Faillite

- *Ancien Terme : Faillite*
- *Nouveau Terme : Procédure collective*

2. Liquidation judiciaire

- *Ancien terme : la liquidation judiciaire*
- *Nouveau terme : le plan d'arrêt / de cessation d'activité*

3. Procédure de redressement judiciaire

- *Ancien Terme : Procédure de redressement judiciaire*
- *Nouveau Terme : Procédure de redressement*

4. Cessation de paiement

- *Ancien Terme : Cessation de paiement*
- *Nouveau Terme : Suspension de paiement*

5. Administrateur judiciaire

- *Ancien terme : Administrateur judiciaire*
- *Nouveau terme : Administrateur*

6. Mandataires judiciaires

- *Ancien terme : Mandataire judiciaire*
- *Nouveau terme : Mandataire*

7. Administrateurs judiciaires et mandataires judiciaires

- *Ancien terme : Administrateurs judiciaires et mandataires judiciaires*
- *Nouveau terme : Ensemble désignés : les mandataires de justice*

8. Commissaire à l'exécution du plan

- *Ancien Terme : Commissaire à l'exécution du plan*
- *Nouveau Terme : Agent à l'exécution du plan*

9. Juge-commissaire

- *Ancien Terme : Juge-commissaire*
- *Nouveau Terme : Juge commis*

10. Tribunal

- *Ancien Terme : Tribunal de commerce*
- *Nouveau Terme : Tribunal des affaires économiques*

11. Débiteur

- *Ancien Terme : Débiteur*
- *Nouveau Terme : L'entreprise ou l'entreprise en difficulté*

12. Le plan de redressement par voie de continuation

- *Ancien terme : Le plan de redressement par voie de continuation*
- *Nouveau terme : Le plan de continuation, de relance*

13. Etat de collocation

- *Ancien terme : L'état de collocation*
- *Nouveau terme : Le plan de distribution*

Impact Attendu

Cette approche devrait contribuer à réduire la stigmatisation de l'échec et encourager une culture de résilience et d'innovation. En changeant la manière dont les échecs sont perçus et décrits, on espère augmenter la tolérance au risque et la propension à entreprendre, essentielles pour dynamiser l'écosystème entrepreneurial français.

2. Témoignages et médias

2.1. Encouragement à la Diffusion des Témoignages

Les récits personnels et authentiques des entrepreneurs qui ont surmonté des échecs sont puissants pour démontrer que l'échec n'est pas une fin en soi mais un tremplin vers de nouvelles opportunités. Voici des exemples de témoignages inspirants :

Exemples de Témoignages Inspirants

Xavier Niel

- **Historique** : Avant de devenir un magnat des télécommunications avec Free, Xavier Niel a connu plusieurs échecs dans ses premières entreprises.
- **Témoignage** : X.Niel partage souvent son parcours en expliquant comment ses premiers échecs l'ont poussé à innover et à persévérer. Il raconte comment l'adversité l'a aidé à affiner sa vision et à développer Free, qui a révolutionné le marché des télécommunications en France.
- **Impact** : Ses témoignages sont utilisés pour inspirer les jeunes entrepreneurs en démontrant que la persévérance et l'innovation peuvent transformer des échecs initiaux en succès majeurs.

Marc Simoncini

- **Historique** : Fondateur de Meetic, Marc Simoncini a également connu des échecs, notamment avec iFrance, un portail internet lancé en 1996 qui n'a pas réussi à s'imposer sur le marché.
- **Témoignage** : M. Simoncini parle souvent de son échec avec iFrance et de comment cela l'a conduit à lancer Meetic, qui est devenu l'un des leaders européens des sites de rencontre. Il souligne l'importance d'apprendre de ses erreurs et de ne pas se décourager par les échecs.
- **Impact** : Ses expériences sont fréquemment utilisées comme exemples de résilience, montrant que même après des échecs retentissants, il est possible de rebondir et de réussir dans de nouveaux projets.

Les rôles modèles mis en avant ne doivent pas être inatteignables, il faut aussi imaginer des communications avec des personnes auxquelles on peut s'identifier.

Stratégies pour Encourager les Médias à Diffuser ces Témoignages

1. **Collaborations avec les Médias** :
 - **Stratégie** : Nouer des partenariats avec des chaînes de télévision, des stations de radio, et des plateformes de médias en ligne pour diffuser régulièrement des témoignages d'entrepreneurs. Favoriser la formation des professionnels, notamment les AJMJ, afin d'éviter de refuser de parler aux journalistes. Travailler sur les éléments de langage et favoriser le témoignage des chefs d'entreprise : « les belles histoires ».
 - **Exemple** : Organiser des segments hebdomadaires dans des émissions de télévision populaires où des entrepreneurs partagent leurs histoires de succès après des échecs.
2. **Séries Documentaires et Émissions Spéciales** :
 - **Stratégie** : Produire des séries documentaires et des émissions spéciales centrées sur les parcours d'entrepreneurs ayant surmonté des échecs.
 - **Exemple** : Créer une série documentaire intitulée "Réussir Après l'Échec", avec des épisodes consacrés à des figures, diffusée sur des chaînes nationales et disponibles en streaming.
3. **Articles et Interviews dans la Presse Écrite et en Ligne** :
 - **Stratégie** : Publier des articles et des interviews dans des journaux, magazines, et sites web populaires.
 - **Exemple** : Des articles de fond dans des publications économiques comme Les Échos ou Le Figaro Économie, détaillant les parcours d'entrepreneurs résilients, accompagnés de conseils pratiques pour d'autres entrepreneurs.
4. **Campagnes sur les Réseaux Sociaux** :
 - **Stratégie** : Utiliser les réseaux sociaux pour partager des extraits de témoignages, des vidéos inspirantes et des citations motivantes.
 - **Exemple** : Une campagne sur LinkedIn et Twitter avec des vidéos racontant leurs expériences, utilisant des hashtags comme #RebondirAprèsÉchec et #ÉchecsVersSuccès.
 -

5. Podcasts et Webinars :

- **Stratégie** : Organiser des podcasts et des webinars où des entrepreneurs partagent leurs histoires en détail.
- **Exemple** : Un podcast mensuel intitulé "Histoires de Résilience", avec des épisodes mettant en vedette des entrepreneurs qui ont réussi après des échecs initiaux.

Encourager les médias à diffuser des témoignages d'entrepreneurs ayant échoué puis réussi est crucial pour changer la perception de l'échec. En mettant en lumière des parcours, et en utilisant une variété de canaux de communication, ces campagnes peuvent inspirer et motiver d'autres entrepreneurs à persévérer malgré les obstacles.

2.2. Inclusion dans les Conférences et Événements

Pour transformer la perception de l'échec et le considérer comme une étape naturelle du parcours entrepreneurial, il est essentiel d'intégrer des sessions spécifiques sur l'échec dans les conférences et les événements dédiés à l'entrepreneuriat.

Exemples et Détails :

1. Panel Discussions

Stratégie : Organiser des discussions avec des entrepreneurs qui partagent leurs échecs et les leçons apprises, mettant en lumière des parcours inspirants et réalistes.

- **Exemple** : Lors de la conférence annuelle "VivaTech", un panel intitulé "Les Échecs Inspirants" pourrait réunir des entrepreneurs comme Frédéric Mazzella (BlaBlaCar) et Céline Lazorthes (Leetchi), qui discuteraient de leurs expériences d'échec et des apprentissages tirés.
- **Impact** : Ces discussions permettent de dédramatiser l'échec et d'encourager l'échange d'expériences, aidant les participants à comprendre que l'échec peut être constructif.

2. Workshops

Stratégie : Mettre en place des ateliers interactifs sur la gestion de l'échec et la résilience, offrant des outils pratiques pour surmonter les difficultés.

- **Exemple** : Lors du salon "Salon des Entrepreneurs", des ateliers comme "Rebondir Après un Échec" peuvent être animés par des coachs en développement personnel et des entrepreneurs expérimentés, incluant des exercices pratiques et des jeux de rôle pour renforcer la résilience.
- **Impact** : Ces ateliers fournissent des compétences concrètes pour gérer l'échec, améliorant la confiance des participants et leur capacité à rebondir.

2.3 Rôle des Médias

Les médias ont un pouvoir significatif pour influencer l'opinion publique et façonner les perceptions. En mettant en lumière des histoires inspirantes d'échec et de rebond, ils peuvent aider à changer la vision de l'échec.

Exemples et Détails :

1. Podcasts comme "Génération Do It Yourself"

Stratégie : Utiliser des podcasts pour interviewer des entrepreneurs qui partagent leurs parcours, y compris leurs échecs et les leçons tirées.

- **Exemple** : Un épisode de "Génération Do It Yourself" pourrait présenter une interview avec Anne-Laure Constanza, fondatrice d'Envie de Fraises, qui parlerait des défis rencontrés et des échecs surmontés avant de réussir.
- **Impact** : Les auditeurs sont inspirés par des récits authentiques, apprenant que l'échec fait partie du parcours vers le succès.

2. Émissions de Télévision

Stratégie : Intégrer des segments sur des entrepreneurs ayant surmonté des échecs dans des émissions populaires.

- **Exemple** : Dans l'émission "Qui veut être mon associé ?", inclure des segments où des entrepreneurs partagent leurs expériences d'échec et comment ils ont rebondi, comme une histoire de la renaissance d'une entreprise après une liquidation.
- **Impact** : Une large audience est exposée à des histoires de résilience, aidant à dédramatiser l'échec et à promouvoir une culture de persévérance.

2.4 Collaboration avec des Influenceurs et Figures Publiques

Travailler avec des influenceurs et des figures publiques reconnues peut amplifier le message et atteindre un public plus large.

Exemples et Détails :

1. Partenariats avec des Influenceurs

Stratégie : Collaborer avec des influenceurs populaires sur YouTube ou Instagram pour partager des messages positifs sur l'échec et le rebond.

- **Exemple** : Travailler avec des influenceurs pour créer des vidéos où ils partagent des histoires d'échec et de succès, incitant leurs millions d'abonnés à voir l'échec sous un jour positif.
- **Impact** : Les messages atteignent une audience jeune et large, aidant à changer les perceptions de l'échec dès le plus jeune âge.

2. Interventions de Personnalités Publiques

Stratégie : Encourager des personnalités publiques, comme des politiciens ou des célébrités, à partager leurs propres histoires d'échec pour normaliser cette expérience.

- **Exemple** : Lors d'une conférence TEDx, une personnalité publique pourrait parler des défis et des échecs rencontrés au cours de sa carrière politique et comment ils l'ont aidé à grandir et à réussir.
- **Impact** : Les témoignages de figures publiques rendent le message plus crédible et influencent positivement l'opinion publique.

En adoptant ces stratégies, la France peut progressivement transformer la perception de l'échec, le considérant non pas comme une fin, mais comme un tremplin vers l'innovation et la réussite. En valorisant les échecs comme des opportunités d'apprentissage, il est possible de créer un environnement entrepreneurial plus résilient et dynamique.

3. Éducation et formation

La formation préalable à la création d'entreprise est un enjeu crucial, car elle constitue un rempart contre les défaillances souvent observées dans les jeunes entreprises. Nombre de ces échecs sont directement liés à l'impréparation des dirigeants, qui sous-estiment les multiples compétences requises pour mener à bien leur projet entrepreneurial. En se formant avant de se lancer, les futurs chefs d'entreprise acquièrent non seulement des connaissances techniques et financières, mais aussi une compréhension approfondie des défis stratégiques et managériaux, augmentant ainsi leurs chances de succès à long terme. Il apparaît également fondamental pour véritablement changer la perception de l'échec en France, d'intégrer cette notion dès le plus jeune âge à travers le système éducatif et de proposer des formations continues adaptées aux entrepreneurs en activité.

3.1. Intégration dans le système éducatif

Introduire des Cours sur l'Entrepreneuriat

Il est essentiel d'introduire des cours sur l'entrepreneuriat dans les programmes scolaires et universitaires, en mettant l'accent sur l'importance de l'échec comme processus d'apprentissage. Ces cours devraient non seulement couvrir les bases de la création et de la gestion d'une entreprise, mais aussi inclure des études de cas réels où l'échec a conduit à des succès ultérieurs. Par ailleurs le mot FAUTE, devrait être banni des évaluations scolaires et réservé à la présence de faute morale.

Exemples de Programmes Éducatifs

- **Programme "Mini-Entreprises" de l'association Entreprendre Pour Apprendre (EPA)** : Ce programme permet aux élèves de créer et de gérer une mini-entreprise pendant une année scolaire. Ils sont encouragés à expérimenter, à prendre des risques et à apprendre de leurs erreurs dans un environnement contrôlé.

- **Modules Universitaires sur l'Entrepreneuriat à HEC Paris** : HEC Paris propose des cours comme "Entrepreneurial Perspectives" qui incluent des sessions sur l'échec et la résilience. Des études de cas détaillées permettent aux étudiants de comprendre comment ces entreprises ont pivoté et réussi par la suite.

Le Roman Économique :

- **Description** : Introduire un "roman économique" dans les programmes scolaires dès le plus jeune âge. Ce roman ferait découvrir aux élèves des figures emblématiques de l'entrepreneuriat comme Messieurs Citroën, Renault, Fournier, Dassault, Riboud, etc., au même titre que des personnalités historiques et culturelles telles que Molière, Louis XVI, Pierre et Marie Curie, Zidane, Poulidor, Anquetil, Fangio.
- **Impact** : En découvrant ces entrepreneurs célèbres, les élèves seront inspirés par leurs parcours et comprendront l'importance de l'innovation, de la persévérance et de la capacité à surmonter les échecs.

Utilisation des Études de Cas

L'utilisation d'études de cas réels où l'échec a conduit à des succès ultérieurs peut être très bénéfique. Par exemple :

- **Étude de Cas de Steve Jobs** : L'histoire de Steve Jobs, qui a été évincé d'Apple avant d'y revenir pour la transformer en l'une des entreprises les plus prospères au monde, est un exemple puissant à intégrer dans les cours.
- **Échec de Google Glass** : Examiner pourquoi Google Glass a échoué initialement et comment les leçons tirées de cet échec ont influencé les futurs produits de Google.

Enseigner l'Importance de l'Apprentissage par l'Échec

Il est crucial d'élargir l'enseignement de l'échec au-delà de l'entrepreneuriat pour inclure des leçons sur l'apprentissage par l'échec dans toutes les disciplines dès le plus jeune âge. Cela peut se faire en intégrant des modules spécifiques dans les programmes scolaires à différents niveaux éducatifs.

Objectifs et Stratégies :

- **Développement d'un Curriculum Transversal** : Introduire des modules dédiés à l'apprentissage par l'échec dans les programmes d'enseignement primaire, secondaire et universitaire. Ces modules enseigneraient la résilience, l'importance de l'expérimentation et la valeur des leçons tirées des erreurs.
- **Formation des Enseignants** : Préparer les enseignants à aborder l'échec de manière constructive et à utiliser des méthodes pédagogiques qui encouragent l'expérimentation et la réflexion critique parmi les élèves.
- **Dès le lycée** : faire intervenir des professionnels (chefs d'entreprise, artisans, AJMJ...) aux côtés du corps enseignant en lien avec le rectorat. Initiations aux notions : ce qu'est une entreprise/entreprendre, valeur travail – « on a le droit d'échouer, sans que ce soit une honte et on peut rebondir ».

Exemples de Mise en Œuvre :

- **Ateliers de Résolution de Problèmes** : Organiser des ateliers où les élèves sont confrontés à des problèmes complexes sans solutions uniques, les encourageant à tenter différentes approches et à apprendre de leurs erreurs.
- **Projets de Groupe** : Mettre en place des projets de groupe qui nécessitent des essais et des erreurs, permettant aux élèves de voir directement comment les échecs peuvent conduire à de meilleures solutions.

3.2. Formation continue

Proposer des Formations Continues

Pour les entrepreneurs en activité, proposer des formations continues qui abordent la gestion de l'échec et la résilience est essentiel. Ces formations devraient être conçues pour aider les entrepreneurs à naviguer parmi les défis post-échec et à rebondir avec succès.

Modules Spécifiques

- **Gestion du Stress** : Inclure des modules sur la gestion du stress avec des techniques de mindfulness et de gestion émotionnelle pour aider les entrepreneurs à maintenir leur bien-être mental en période de crise.
- **Planification Financière Après un Échec** : Former les entrepreneurs à la planification financière post-échec, incluant des stratégies pour gérer les dettes, renégocier les termes avec les créanciers et trouver de nouveaux financements.
- **Reconstruction de l'Entreprise** : Proposer des formations sur la reconstruction d'une entreprise après un échec, incluant des stratégies pour identifier de nouvelles opportunités de marché, redéfinir les modèles d'affaires et repositionner l'entreprise.

Exemples de Programmes de Formation Continue

- **BPI France Université** : BPI France propose des formations et des accompagnements pour les entrepreneurs. Le programme "Rebond" de BPI France aide les entrepreneurs à gérer les difficultés et à trouver des solutions innovantes pour relancer leur activité.
- **Incubateurs et Accélérateurs comme Station F** : Station F, le plus grand campus de startups au monde, offre des programmes d'accompagnement qui incluent des sessions sur la gestion de l'échec. Les startups peuvent participer à des bootcamps de résilience où elles apprennent à pivoter après un échec.

En intégrant l'éducation à l'échec dans les systèmes éducatifs et les formations continues, nous pouvons préparer les entrepreneurs à voir l'échec non pas comme un obstacle insurmontable, mais comme une étape cruciale dans leur parcours entrepreneurial. Cela permettra de créer une culture où l'échec est perçu comme une opportunité d'apprentissage et de croissance, contribuant ainsi à un écosystème entrepreneurial plus dynamique et résilient en France.

3.3. Introduction de la Validation des Acquis de l'Expérience pour les Entrepreneurs

Pour soutenir les entrepreneurs ayant connu des échecs, il est essentiel de reconnaître et de valoriser leurs compétences acquises à travers une Validation des Acquis de l'Expérience (VAE). Cette démarche permet aux entrepreneurs de capitaliser sur leur expérience, même en cas d'échec commercial, en reconnaissant officiellement leur savoir-faire et leurs compétences entrepreneuriales.

Objectifs et Stratégies :

- **Création de Certifications Spécifiques** : Développer des certifications ou des qualifications reconnues qui valident les compétences acquises à travers l'expérience entrepreneuriale, y compris la gestion d'échecs. Ces certifications pourraient être reconnues par des organismes de formation professionnelle et des institutions académiques.
- **Partenariats avec les Chambres de Commerce** : Collaborer avec les Chambres de Commerce et d'Industrie pour offrir des sessions d'évaluation et de certification VAE pour les entrepreneurs. Ces sessions permettraient d'évaluer les compétences en gestion de crise, innovation, et résilience.
- **Programmes d'Accompagnement** : Mettre en place des programmes d'accompagnement personnalisés pour aider les entrepreneurs à préparer leur dossier de VAE, en mettant en valeur les compétences acquises grâce à leurs expériences précédentes.
- Faire appel au bénévolat (AJMJ y compris retraités, avocats du restructuring)

Exemples de Mise en Œuvre :

- **Certificat de Compétences en Entreprise (CCE)** : Créer un certificat spécifique qui reconnaît les compétences en gestion de l'échec, en innovation adaptative et en leadership résilient. Ce certificat pourrait être délivré suite à une évaluation basée sur un portfolio de projets et d'expériences entrepreneuriales.
- **Sessions d'Évaluation Régulières** : Organiser des sessions d'évaluation VAE à intervalles réguliers dans les principales villes de France pour rendre le processus accessible à tous les entrepreneurs intéressés.

Impact Attendu

L'intégration de la VAE pour les entrepreneurs permettrait non seulement de valoriser l'expérience acquise à travers l'échec mais aussi de faciliter le rebond en fournissant une reconnaissance formelle des compétences développées. Cela encouragerait une culture de résilience et d'apprentissage continu, essentielle pour le dynamisme de l'écosystème entrepreneurial français.

En promouvant ces initiatives dans les systèmes éducatifs et les formations continues, ainsi qu'à travers des mécanismes comme la VAE, la France pourrait progressivement transformer sa perception de l'échec, en le voyant non pas comme un terme final mais comme une étape formatrice dans le parcours professionnel et personnel.

4. Réforme du cadre juridique et financier

Pour créer un environnement plus favorable aux entrepreneurs et réduire les conséquences négatives de l'échec, il est crucial de réformer le cadre juridique et financier.

Cela inclut la simplification des procédures collectives, la mise en place de soutiens financiers spécifiques, ainsi que des mesures de protection pour les entrepreneurs en difficulté.

4.1. Simplification et accélération des procédures collectives

L'un des obstacles majeurs pour les entrepreneurs en France est la complexité et la durée des procédures collectives. Simplifier et accélérer ces procédures peut réduire la stigmatisation associée à l'échec et minimiser les conséquences financières lourdes.

4.1.1. Mesures de simplification des procédures

1. Simplification administrative :

- **Faciliter la préparation du dossier** de déclaration de cessation de paiements (DCP), uniformiser les documents demandés sur tout le territoire (travail d'Infogreffe et des professionnels), permettre un accès gratuit (ex : tableau du passif et des salaires à faire prendre en charge à l'ouverture de la procédure ; éléments du bilan économique et social).
- **Modifier les inscriptions au Kbis** : Rectifier les inscriptions au Kbis pour exclure les adresses personnelles des dirigeants et mettre à jour les informations post-plan lorsque l'entreprise est redevenue in bonis.
- **Création d'un numéro vert** : Mettre en place une aide/soutien pour le chef d'entreprise et une écoute en partenariat avec les associations, CIP, la conférence des TC, le CNAJMJ, etc.

2. Procédures collectives "Allégées" : Introduire des procédures collectives simplifiées pour les petites entreprises et les entrepreneurs individuels, similaires au "Chapter 11" américain², qui permet de restructurer l'entreprise tout en continuant ses activités.

- inclure des mesures telles que la **suspension temporaire des obligations de remboursement** pour permettre à l'entreprise de se réorganiser.
- Instaurer une **Procédure de Réorganisation Simplifiée et Accélérée inspirée** de la procédure de traitement de sortie de crise - PTSC :
La procédure de traitement de sortie de crise, instituée par l'article 13 de la loi n° 2021-689 du 31 mai 2021 relative à la gestion de la sortie de crise sanitaire et reconduite jusqu'au 21 novembre 2025 par la loi n° 2023-1059 du 20 novembre 2023 d'orientation et de programmation du ministère de la justice 2023-2027 est une mesure temporaire, non codifiée au Livre VI du Code de commerce. Ajouter une nouvelle section au Code de commerce avec la création d'une procédure de

² Le "Chapter 11" (chapitre 11) est une disposition du code des faillites des États-Unis qui permet aux entreprises de se restructurer sous la supervision d'un tribunal de faillite. Contrairement à la liquidation, où les actifs de l'entreprise sont vendus pour rembourser les créanciers, le Chapter 11 offre une chance à l'entreprise de se réorganiser et de continuer ses activités tout en élaborant un plan de remboursement de ses dettes.

Réorganisation Simplifiée et Accélérée, applicable aux entreprises de moins de 50 salariés y compris aux entrepreneurs individuels, permettant une restructuration moins couteuse et dans des délais courts, favorisant le rebond plus rapide du débiteur.

3. Simplification du processus de Liquidation Judiciaire :

- **Facilitation de la Liquidation des Actifs** : Simplifier la liquidation des actifs peut aider à rembourser plus rapidement les créanciers et à réduire les dettes résiduelles. Réforme à envisager : Réviser les articles L. 641-1 et suivants du Code de commerce pour simplifier les modalités de liquidation des actifs d'une entreprise en liquidation, y compris la possibilité d'utiliser des plateformes en ligne pour accélérer le processus de vente aux enchères et maximiser la valeur des actifs vendus.

4.1.2. Mesures d'accélération des procédures de Liquidation Judiciaire

Objectifs et Stratégies

Sensibiliser les acteurs de la procédure collective (greffes, MJ, juges, ministère public) pour une application plus efficiente des textes organisant la clôture de la liquidation judiciaire dans des délais raisonnables.

Pour favoriser le rebond du chef d'entreprise, il est essentiel que la procédure de liquidation judiciaire soit clôturée dans un délai raisonnable.

La réforme de 2014 (Ordonnance n° 2014-326 du 12 mars 2014) a pris en compte cette nécessité et a modifié les textes en ce sens. Toutefois, la pratique révèle des résistances à leur application (greffiers, juges, professionnels).

Dans le jugement qui ouvre ou prononce la liquidation judiciaire, le tribunal fixe le délai au terme duquel la clôture de la procédure devra être examinée (1). Les textes résultant de l'ordonnance n° 2014-326 du 12 mars 2014 facilitent la clôture avec la possibilité de désigner un mandataire pour suivre les instances en cours et les répartitions à intervenir post clôture, le cas échéant (2). Enfin, quand bien même la procédure aurait été clôturée « trop vite » il est toujours possible de la reprendre pour réaliser un actif ou agir dans l'intérêt des créanciers.

1. La durée de la procédure de liquidation judiciaire organisée par les textes³ en vigueur

³**Article L644-5** Au plus tard dans le délai d'un an à compter de la décision ayant ordonné ou décidé l'application de la procédure simplifiée, le tribunal prononce la clôture de la liquidation judiciaire, le débiteur entendu ou dûment appelé. La clôture est prononcée au plus tard dans le délai de six mois lorsque le tribunal ou, selon le cas, son président ont statué en application de l'article L. 641-2.

Le tribunal peut, par un jugement spécialement motivé, proroger la procédure pour une durée qui ne peut excéder trois mois.

Article L641-2 Il est fait application de la procédure simplifiée prévue au chapitre IV du présent titre si l'actif du débiteur ne comprend pas de bien immobilier et si le nombre de ses salariés au cours des six mois précédant l'ouverture de la procédure ainsi que son chiffre d'affaires hors taxes sont égaux ou inférieurs à des seuils fixés par décret. Lorsque le débiteur est une personne physique, seule la première condition est requise. Toutefois, les droits mentionnés au premier alinéa de l'article L. 526-1 ne peuvent faire obstacle à l'ouverture d'une procédure de liquidation judiciaire simplifiée.

Si le tribunal dispose des éléments lui permettant de vérifier que les conditions mentionnées au premier alinéa sont réunies, il statue sur cette application dans le jugement de liquidation judiciaire et peut confier au liquidateur la mission de réaliser, s'il y a lieu, l'inventaire dans cette procédure. Dans le cas contraire, le président du tribunal statue au vu d'un rapport sur la situation du débiteur établi par le liquidateur dans le mois de sa désignation.

C'est le tribunal qui fixe la durée de la liquidation judiciaire

- **Le texte applicable : art. L643-9 du code de commerce**

« Dans le jugement qui ouvre ou prononce la liquidation judiciaire, le tribunal fixe le délai au terme duquel la clôture de la procédure devra être examinée. »

En général, pour une liquidation judiciaire de droit commun, le tribunal fixe la durée à 2 ans.

- **Le cas particulier de la liquidation judiciaire simplifiée (LJS)**

La LJS est obligatoire (D641-10) si l'actif du débiteur ne comprend pas de bien immobilier et si le nombre de ses salariés au cours des six mois précédant l'ouverture de la procédure ainsi que son chiffre d'affaires hors taxes sont égaux ou inférieurs aux seuils suivants : CAHT 750 000 € + nombre de salariés <=à 5.

L'art. L644-5 du code de commerce dispose que la durée de la LJS ne peut excéder **1 an** (si les seuils sont : CAHT 750 000 € + nombre de salariés <=à 5), **ou 6 mois** si les seuils sont : CAHT 300 000 € + nombre de salariés <=1.), qui ne peut être prorogée que pour une durée ne pouvant excéder 3 mois.

2. La clôture de la procédure de liquidation judiciaire organisée par les textes⁴ en vigueur

Au plus tard deux mois avant l'expiration du délai fixé par le tribunal pour examiner la clôture de la procédure, le greffier doit convoquer le débiteur à l'audience.

Article D641-10 Les seuils prévus par l'article L. 641-2, pour l'application obligatoire de la procédure de liquidation judiciaire simplifiée, sont fixés pour le chiffre d'affaires hors taxes à 750 000 € et pour le nombre de salariés à 5.

Les seuils prévus par l'article L. 644-5 sont fixés pour le chiffre d'affaires hors taxes à 300 000 € et pour le nombre de salariés à 1.

Le montant du chiffre d'affaires est défini conformément aux dispositions du sixième alinéa de l'article D. 123-200. Il est apprécié à la date de clôture du dernier exercice comptable.

Le nombre de salariés mentionné au premier ou au deuxième alinéa ne doit pas avoir été dépassé au cours des six mois précédant l'ouverture de la procédure. Il est déterminé conformément aux dispositions l'article R. 130-1 du code de la sécurité sociale

⁴ **Article L643-9** Dans le jugement qui ouvre ou prononce la liquidation judiciaire, le tribunal fixe le délai au terme duquel la clôture de la procédure devra être examinée. Si la clôture ne peut être prononcée au terme de ce délai, le tribunal peut proroger le terme par une décision motivée.

Lorsqu'il n'existe plus de passif exigible ou que le liquidateur dispose de sommes suffisantes pour désintéresser les créanciers, ou lorsque la poursuite des opérations de liquidation judiciaire est rendue impossible en raison de l'insuffisance de l'actif, ou encore lorsque l'intérêt de cette poursuite est disproportionné par rapport aux difficultés de réalisation des actifs résiduels la clôture de la liquidation judiciaire est prononcée par le tribunal, le débiteur entendu ou dûment appelé.

Le tribunal peut également prononcer la clôture de la procédure en désignant un mandataire ayant pour mission de poursuivre les instances en cours et de répartir, le cas échéant, les sommes perçues à l'issue de celles-ci lorsque cette clôture n'apparaît pas pouvoir être prononcée pour extinction du passif.

Le tribunal est saisi à tout moment par le liquidateur, le débiteur ou le ministère public. Il peut se saisir d'office. A l'expiration d'un délai de deux ans à compter du jugement de liquidation judiciaire, tout créancier peut également saisir le tribunal aux fins de clôture de la procédure. En cas de plan de cession, le tribunal ne prononce la clôture de la procédure qu'après avoir constaté le respect de ses obligations par le cessionnaire.

Article R643-17 Le greffier, au plus tard deux mois avant l'expiration du délai fixé par le tribunal, en application du premier alinéa de l'article L. 643-9, pour l'examen de la clôture de la procédure, fait convoquer à cette fin le débiteur par acte d'huissier de justice. Il avise le liquidateur et les contrôleurs de la date de l'audience.

Lorsqu'il est fait application du quatrième alinéa du même article, il est procédé aux convocations et avis mentionnés à l'alinéa précédent. Toutefois, le débiteur ou le créancier, lorsqu'il est demandeur, est convoqué à la diligence du greffier par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

S'il subsiste des actifs résiduels ou des litiges en cours, rien ne s'oppose à la clôture puisque précisément les textes permettent désormais au tribunal de prononcer la clôture de la procédure pour insuffisance d'actifs, (y compris lorsque l'intérêt de poursuivre la procédure est disproportionné par rapport aux difficultés de réalisation des actifs résiduels) en désignant un mandataire ayant pour mission de poursuivre les instances en cours et de répartir, le cas échéant, les sommes perçues à l'issue de celles-ci. (art. L643-9).

3. La possibilité de reprendre la procédure qui a été clôturée

Il est toujours possible de faire rouvrir la procédure s'il y a lieu de réaliser un actif ou d'agir dans l'intérêt des créanciers. (art L643-13)⁵.

4.2. Soutien financier

Une fois la liquidation judiciaire prononcée, il convient d'accompagner le débiteur personne physique (ou dirigeant de l'entreprise en difficulté) dans cette phase de répit afin de lui permettre d'assumer les nécessités de la vie courante pour lui et sa famille.

Il convient d'adapter les textes pour qu'il puisse bénéficier, en contrepartie de sa collaboration active aux opérations de la liquidation judiciaire (recouvrement d'actifs, litiges en cours, etc.) du maintien de sa rémunération, pendant au moins 3 mois, sans autorisation judiciaire, si les fonds disponibles le permettent, à défaut, sur intervention de l'AGS :

- **Si les fonds de la liquidation judiciaire le permettent : Proposition de modification de l'article L641-11 du code de commerce**

Article L641-11

Le juge-commissaire exerce les compétences qui lui sont dévolues par les articles L. 621-9, et L. 623-2 et par le quatrième alinéa de l'article L. 622-16.

La rémunération afférente aux fonctions exercées par le débiteur, s'il est une personne physique, ou les dirigeants de la personne morale est maintenue en l'état, au jour de l'ouverture de la procédure pour une durée de 3 mois à compter du jugement de liquidation judiciaire, sauf décision contraire du juge-commissaire saisi sur demande du liquidateur ou de l'administrateur, lorsqu'il en a été désigné, ou du ministère public.

En l'absence de rémunération, les personnes mentionnées à l'alinéa précédent peuvent obtenir sur l'actif, pour eux et leur famille, des subsides fixés par le juge-commissaire.

⁵ **Article L643-13** Si la clôture de la liquidation judiciaire est prononcée pour insuffisance d'actif et qu'il apparaît que des actifs n'ont pas été réalisés ou que des actions dans l'intérêt des créanciers n'ont pas été engagées pendant le cours de la procédure, celle-ci peut être reprise. Le tribunal est saisi par le liquidateur précédemment désigné, par le ministère public ou par tout créancier intéressé. S'il est saisi par un créancier, ce dernier doit justifier avoir consigné au greffe du tribunal les fonds nécessaires aux frais des opérations. Le montant des frais consignés lui est remboursé par priorité sur les sommes recouvrées à la suite de la reprise de la procédure.

La reprise de la procédure produit ses effets rétroactivement pour tous les actifs du débiteur que le liquidateur aurait dû réaliser avant la clôture de la procédure de liquidation judiciaire.

Si les actifs du débiteur consistent en une somme d'argent, la procédure prévue au chapitre IV du présent titre est de droit applicable.

Article R643-24 Le tribunal statue sur la reprise de la procédure de liquidation judiciaire prévue à l'article L. 643-13 après avoir entendu ou dûment appelé le débiteur. La décision de reprise de la procédure fait l'objet des avis et publicités prévus aux articles R. 621-7 et R. 621-8. Elle est signifiée au débiteur et, le cas échéant, notifiée au créancier demandeur.

Le juge-commissaire tient compte des revenus éventuellement perçus au titre du ou des patrimoines non visés par la procédure. Le juge commissaire exerce les compétences qui lui sont dévolues par le second alinéa de l'article L. 631-11. Lorsqu'il est empêché ou a cessé ses fonctions, il est remplacé dans les conditions prévues au troisième alinéa de l'article L. 621-9. Les renseignements détenus par le ministère public lui sont communiqués selon les règles prévues au deuxième alinéa de l'article L. 621-8.

Le liquidateur et l'administrateur, lorsqu'il en a été désigné, reçoivent du juge-commissaire tous les renseignements utiles à l'accomplissement de leur mission.

- **En l'absence de fonds disponibles**

Si la liquidation judiciaire est impécunieuse, plusieurs mesures pourraient être envisagées pour soutenir les entrepreneurs en phase d'échec et leur permettre de rebondir efficacement.

Mesures à Envisager

1. Proposition d'Expérimentation : Extension de l'Association pour la Gestion du Régime de Garantie des Créances des Salariés (AGS) aux Entrepreneurs en Échec

L'objectif de cette proposition est de soutenir les entrepreneurs en difficulté en leur offrant une rémunération temporaire (3 mois) pour les aider à rebondir rapidement, sans introduire de nouvelles cotisations, mais en élargissant les bénéficiaires de l'AGS actuelle, et en finançant la mesure par une meilleure coopération des entrepreneurs en phase de liquidation judiciaire, sur relevé de créance AGS établi par le liquidateur et visé par le juge-commissaire.

Fonctionnement du Mécanisme

Extension de l'AGS Actuelle : L'AGS, actuellement dédiée aux créances salariales en cas de liquidation d'une entreprise, pourrait être élargie pour inclure les entrepreneurs individuels et les dirigeants de petites entreprises en difficulté. Cette extension utiliserait les fonds existants de l'AGS, sans nécessiter de nouvelles cotisations, mais pourrait être partiellement financée par une meilleure coopération des entrepreneurs dans la phase de liquidation judiciaire.

Avantages Anticipés

- **Soutien Financier Temporaire** : Les entrepreneurs recevraient, sur la base de relevé de créances établi par le liquidateur et visé par le juge-commissaire, une indemnisation couvrant leurs besoins essentiels (logement, alimentation, etc.) durant la période critique suivant la liquidation, appelée "**phase de répit**". Cette avance serait financée par l'AGS, dans la limite d'un plafond à définir et en fonction du niveau de collaboration de l'entrepreneur aux opérations de la procédure collective. Cette indemnisation bénéficierait du superprivilège des salaires, nécessitant des ajustements législatifs dans le code du travail et le code civil.
- **Encouragement à la Reprise** : En facilitant la transition grâce à une indemnisation temporaire, cette mesure inciterait les entrepreneurs à se relancer rapidement dans de nouvelles initiatives ou à développer d'autres projets entrepreneuriaux.

Mise en Œuvre de l'Extension de l'AGS

Procédure basée sur relevés de créances : Comme pour les salariés, un relevé de créances serait établi par le liquidateur pour les entrepreneurs en liquidation, garantissant ainsi la transparence et l'équité du traitement des dossiers.

Critères d'Éligibilité : Définir des critères clairs pour bénéficier de cette aide, notamment :

- La liquidation doit être non-frauduleuse.
- L'entrepreneur doit être engagé dans un processus de rebond ou de création d'une nouvelle entreprise.
- L'entrepreneur doit démontrer une coopération active dans la phase de liquidation judiciaire, assurant ainsi une maximisation des actifs pour le remboursement des créanciers.

Montant et Durée de l'Aide :

- **Montant :** Basé sur les besoins essentiels de l'entrepreneur et de sa famille, sur la base d'un relevé de créances.
- **Durée :** Limité à une période de 3 mois, encourageant ainsi une reprise rapide d'activité.

Maximisation du Financement par la Coopération en Liquidation Judiciaire

- **Optimiser la Vente des Actifs :** Une collaboration proactive peut accélérer la vente des actifs de l'entreprise et obtenir de meilleurs prix, maximisant ainsi les fonds disponibles pour les créanciers et pour le fonds de soutien aux entrepreneurs.
- **Réduire les Frais de Liquidation :** Une bonne coopération peut réduire les coûts administratifs et juridiques, augmentant ainsi la part des actifs récupérés pouvant être redistribuée.
- **Augmenter la Confiance des Créanciers :** Une liquidation plus transparente et efficace peut renforcer la confiance des créanciers, facilitant les futures collaborations et prêts pour les entrepreneurs relançant de nouvelles activités.
- **Inclusion des parties prenantes :** Associer les organisations syndicales, tant patronales que salariales, à cette réflexion. Leur collaboration est essentielle pour élaborer des solutions équilibrées qui tiennent compte des intérêts de toutes les parties impliquées.

L'expérimentation de l'extension de l'AGS aux entrepreneurs en échec offre une solution pragmatique pour soutenir ces acteurs économiques essentiels. Cette mesure pourrait faciliter une reprise rapide et encourager l'esprit entrepreneurial, même après un échec. La condition de coopération active dans la liquidation judiciaire permettrait de maximiser les fonds récupérés, assurant ainsi un financement durable et équitable de cette initiative.

2. Réforme et Renforcement de l'ATI pour les Entrepreneurs

Afin de mieux soutenir les entrepreneurs en période de transition après un échec, il est proposé de réviser l'Allocation Travailleur Indépendant (ATI) pour l'augmenter et la limiter dans le temps.

Objectifs et Stratégies

Augmentation de l'ATI

Revoir le montant de l'ATI pour qu'il couvre les dépenses essentielles durant la période de redémarrage. L'augmentation proposée devrait refléter les coûts de vie actuels et offrir une aide réelle aux entrepreneurs en difficulté.

- **Exemple** : Actuellement, si l'ATI est de 800 euros par mois, il pourrait être révisé à 2 000 euros par mois pour mieux correspondre aux besoins de base tels que le logement, la nourriture, les services publics, et les frais de transport.
- **Justification** : Cette augmentation permettrait aux entrepreneurs de se concentrer sur la reconstruction de leur entreprise sans être submergés par les soucis financiers immédiats.

Limitation Temporelle de l'Allocation

Restreindre la durée de versement de l'ATI d'une période de 3 mois pour motiver les entrepreneurs à se relancer rapidement.

- **Exemple** : Un entrepreneur pourrait recevoir l'ATI augmentée pendant une période de 3 mois après la liquidation judiciaire de son entreprise. Si, à la fin de cette période, il a fait des progrès significatifs vers la création d'une nouvelle entreprise ou trouvé un emploi stable, l'aide peut être arrêtée.
- **Justification** : Une limitation temporelle encourage une transition rapide et efficace, évitant une dépendance prolongée à l'allocation.

Critères d'Éligibilité Adaptés

Inclure les chefs d'entreprise ayant subi une liquidation judiciaire non-frauduleuse dans les critères d'éligibilité, assurant ainsi que l'aide est destinée à ceux qui ont le plus besoin de soutien pour rebondir.

- **Exemple** : Un entrepreneur ayant dû fermer son entreprise de manière non-frauduleuse en raison d'une crise économique ou d'un changement de marché soudain pourrait être éligible. L'entrepreneur doit fournir des preuves telles que des rapports financiers et des lettres des créanciers confirmant la nature non-frauduleuse de la faillite.
- **Justification** : Cette mesure garantit que l'ATI est attribuée de manière juste et transparente, en aidant ceux qui sont véritablement en difficulté.

Mise en Œuvre Spécifique

Révision de la Législation

Mettre à jour les articles régissant l'ATI pour y intégrer les nouveaux critères de montant et de durée.

- **Exemple** : Modifier les lois actuelles pour inclure les nouvelles dispositions concernant l'augmentation du montant de l'ATI et la limitation temporelle. Inclure également des dispositions pour vérifier les critères d'éligibilité de manière plus rigoureuse.
- **Justification** : Des modifications législatives sont nécessaires pour mettre en place les changements de manière formelle et assurer leur application correcte.

Accompagnement et Suivi

Associer l'ATI augmentée à des programmes de conseil et de mentorat pour maximiser les chances de succès des entrepreneurs.

- **Exemple** : Offrir des séances de mentorat mensuelles, des ateliers de formation sur la gestion d'entreprise, et un suivi personnalisé pour chaque bénéficiaire de l'ATI. Les entrepreneurs pourraient être jumelés avec des mentors expérimentés qui les aident à naviguer dans les défis post-liquidation.
- **Justification** : Le soutien non-financier est crucial pour aider les entrepreneurs à reconstruire leur confiance et leurs compétences, augmentant ainsi leurs chances de succès dans leurs nouvelles entreprises.

La réforme et le renforcement de l'ATI visent à offrir un soutien plus substantiel et ciblé aux entrepreneurs en difficulté. En augmentant le montant de l'allocation, en limitant sa durée pour encourager une relance rapide, et en adaptant les critères d'éligibilité pour inclure les entrepreneurs victimes de liquidations non-frauduleuses, cette mesure pourrait faciliter une reprise rapide et durable. En associant cette aide financière à des programmes de mentorat et de suivi, cette approche maximise les chances de succès des entrepreneurs et contribue à une reprise économique dynamique.

3. Mettre en Place des Fonds Spécifiques

Pour aider les entrepreneurs à se relancer après un échec, il est crucial de mettre en place des fonds spécifiques et des aides financières adaptées. Ces mesures peuvent encourager les entrepreneurs à reprendre des activités entrepreneuriales et à surmonter les difficultés rencontrées.

Exemples de Soutiens Financiers

- i. **Fonds de Relance pour Entrepreneurs** :
 - Mettre en place un fonds de relance destiné aux entrepreneurs ayant liquidé judiciairement leur entreprise, offrant des subventions ou des prêts à taux réduit pour financer de nouvelles initiatives.
 - Exemple : un entrepreneur ayant échoué dans une première entreprise pourrait recevoir une subvention pour lancer une nouvelle startup, en bénéficiant de conseils et de formations pour éviter les erreurs passées.
- ii. **Prêts à Taux Réduit et Subventions** :
 - Offrir des prêts à taux réduit et/ou garantis ou des subventions pour les entrepreneurs qui souhaitent se relancer.
 - Ces aides financières pourraient être conditionnées à la participation à des programmes de formation et de mentorat.

- Exemple : une entreprise de technologie ayant échoué pourrait recevoir un prêt à taux réduit pour développer un nouveau produit, tout en participant à un programme de mentorat avec des experts du secteur.

Réformes Législatives Proposées

- **Créer de Nouveaux Dispositifs Financiers** : Modifier les articles pertinents du Code monétaire et financier pour faciliter l'accès des entrepreneurs aux fonds de relance.
- **Encourager les Initiatives de Microcrédit** : Modifier les articles L. 511-6 et suivants du Code monétaire et financier pour soutenir les programmes de microcrédit spécifiquement destinés aux entrepreneurs en difficulté.

Exemples de Mesures Spécifiques

- Création de Fonds de Relance** : Ajouter un chapitre spécifique dans le Code monétaire et financier pour établir des fonds de relance destinés aux entrepreneurs dont l'entreprise a fait l'objet d'une liquidation judiciaire, offrant des subventions ou des prêts à taux réduit pour financer la reprise d'activités entrepreneuriales.
- Initiatives de Microcrédit** : Modifier les articles L. 511-6 et suivants du Code monétaire et financier pour soutenir les programmes de microcrédit spécifiquement destinés aux entrepreneurs en difficulté.

Exemples de Soutiens Existants à Renforcer

- BPI France** :
 - Renforcer les programmes existants et créer des initiatives spécifiques pour ceux dont l'entreprise a été liquidée.
 - Exemple : le programme "Prêt Rebond" pourrait être étendu pour inclure des clauses spécifiques pour les entrepreneurs en reprise après un échec.
- Initiatives Européennes** :
 - Utiliser les fonds de l'Union Européenne, comme ceux du programme Horizon Europe, pour financer des projets de relance entrepreneuriale.
 - Exemple : les entrepreneurs pourraient accéder à des subventions et des aides techniques pour redémarrer leurs activités avec un soutien européen.

4. Suspension des Cautionnements Personnels

Suspendre temporairement l'exécution des cautions personnelles.

Suspendre temporairement l'exécution des cautions personnelles pendant la période de liquidation judiciaire (comme pendant le redressement) afin de protéger les biens personnels des entrepreneurs.

- **Exemple** : Pendant une période de redressement judiciaire, un entrepreneur/dirigeant ayant garanti personnellement un prêt commercial voit l'exercice des actions suspendues sauf les mesures provisoires.

Ces mesures provisoires doivent être suspendues également et le régime doit être étendu à la phase de répit de 3 à 6 mois en liquidation judiciaire.

- **Justification** : Cela donne aux entrepreneurs une chance de rebondir.

Limitation Stricte des Cautionnements Personnels

Limiter strictement l'application des cautionnements personnels pour éviter que les entrepreneurs soient indûment pénalisés en cas de liquidation judiciaire.

- **Exemple** : Limiter le montant total des cautionnements personnels à un certain pourcentage de la valeur de l'entreprise, ou interdire les cautionnements personnels pour certaines catégories de dettes, comme les dettes fiscales ou sociales. Par exemple, les cautionnements personnels pourraient être limités à 25 % de la valeur totale de l'entreprise.
- **Justification** : Réduire l'exposition personnelle des entrepreneurs encourage la prise de risque mesurée et l'innovation, tout en offrant une protection contre des pertes personnelles disproportionnées.

Accompagnement Juridique et Administratif

Mettre en place des dispositifs d'accompagnement pour aider les entrepreneurs à naviguer dans les changements législatifs et à comprendre leurs droits et obligations.

- **Exemple** : Créer des cellules de soutien au sein des chambres de commerce et des tribunaux de commerce pour offrir des conseils juridiques gratuits ou à coût réduit sur les nouvelles dispositions concernant les cautionnements personnels.
- **Justification** : Un accompagnement adéquat assure que les entrepreneurs sont informés de leurs droits et peuvent bénéficier pleinement des nouvelles protections.

La suspension temporaire et la limitation stricte des cautionnements personnels visent à protéger les biens personnels des entrepreneurs en difficulté, encourageant ainsi l'innovation et la prise de risque mesurée. En modifiant les articles du Code civil et en fournissant un soutien juridique adéquat, cette mesure pourrait offrir un filet de sécurité essentiel, permettant aux entrepreneurs de se concentrer sur la relance de leurs activités sans la peur constante de perdre leurs biens personnels.

- **Permettre l'accès à l'avocat** pour se défendre ou pour poursuivre une action indemnitaire dans l'intérêt de la procédure et ainsi diminuer l'insuffisance d'actif.
Exemples : système d'aide juridictionnelle pour l'entreprise en difficulté ou encore requête « en débet » sous contrôle du ministère public avec une ordonnance du juge (extension de l'article L663-1 au-delà de la rémunération réglementée des avocats)
- **Supprimer les cotisations sociales (ex-RSI)** à la charge personnelle du chef d'entreprise - prévoir sa prise en compte au passif de la procédure collective
- **Alléger les charges sociales** : Alléger les charges sociales d'une entreprise en cas de recrutement d'un entrepreneur ayant connu la liquidation.

4.3 Assouplissement des Sanctions et Réformes des Règles de Fond en Cas de Faillite Non-Frauduleuse

La réforme des sanctions associées à la faillite est une mesure cruciale pour transformer la perception de l'échec entrepreneurial en France. Il est essentiel de distinguer clairement les liquidations judiciaires résultant de pratiques frauduleuses de celles dues à des échecs commerciaux sans mauvaise gestion délibérée. En modulant les sanctions en fonction de la nature de la faillite, l'objectif est de soutenir et de réintégrer les entrepreneurs honnêtes qui, malgré leur échec, ont agi de manière responsable.

Proposition de Mesures Législatives :

1. Révision du Code de Commerce :

- **Uniformiser et réduire le délai de prescription** : Proposer de réduire le délai de prescription des actions en responsabilité de 3 ans à 1 an à compter du jugement prononçant la liquidation judiciaire.
- **Modifier les articles relatifs aux sanctions en cas de liquidation** : Notamment les articles L. 653-1 et suivants, pour intégrer des critères plus nuancés qui tiennent compte des circonstances de chaque liquidation. Réduire ou éliminer les sanctions pour les entrepreneurs dont les entreprises ont échoué pour des raisons indépendantes de leur volonté, comme les changements soudains de marché ou les crises économiques imprévues.
- **Permettre l'accès aux dirigeants à l'archivage des pièces** : Les liquidateurs judiciaires doivent conserver et fournir un accès aux archives nécessaires pour la défense des dirigeants.

2. Protection Contre les Sanctions Automatiques :

- **Éviter les interdictions automatiques de gérer une entreprise** : Proposer des mesures législatives pour protéger les entrepreneurs de sanctions excessivement punitives et leur permettre de recommencer avec de nouvelles initiatives entrepreneuriales sans délais injustifiés.
- **Accès aux archives de l'entreprise** : Permettre aux dirigeants d'accéder aux archives de l'entreprise, même celles couvertes par la confidentialité, pour préparer leur défense.

3. Système d'Appel et de Révision des Sanctions :

- **Mettre en place un système plus transparent et accessible pour l'appel des sanctions liées à la faillite** : Permettre aux entrepreneurs de contester les décisions qu'ils jugent disproportionnées ou injustes.
- **Prévoir que les débats relatifs aux sanctions se tiennent en chambre du conseil** : Supprimer la publicité des débats pour éviter la stigmatisation publique des dirigeants.

4. Réduction du Délai de Recherche de Responsabilité :

- **Instaurer des mesures visant à réduire le délai de recherche de responsabilité en cas de faillite non-frauduleuse** : Cela permettrait de clore plus rapidement les procédures et de limiter la période pendant laquelle les entrepreneurs sont soumis à des enquêtes prolongées, facilitant ainsi leur retour à l'entrepreneuriat.

- **Instaurer un droit d'accès contradictoire** : Assurer que les investigations préalables à la mise en œuvre de la responsabilité soient réalisées de manière contradictoire, permettant ainsi au dirigeant de répondre aux allégations avant l'action en justice.
 - **Autoriser les dirigeants poursuivis à attirer dans la cause d'autres dirigeants** : Permettre aux dirigeants de faire intervenir d'autres dirigeants potentiellement fautifs dans la procédure.
5. **Prise en Compte des Mesures de Prévention des Difficultés** :
- **Créer une présomption simple de non-responsabilité** : Introduire une présomption de non-responsabilité pour les dirigeants ayant de bonne foi mis en œuvre des procédures de prévention des difficultés (conciliation, mandat ad hoc) et qui ont tenté de résoudre les difficultés de l'entreprise. Cette présomption ne devrait être levée qu'en cas de fraude avérée.
 - **Limitation des responsabilités** : Assurer que les efforts de prévention et de gestion proactive des difficultés soient pris en compte pour limiter les sanctions potentielles.
6. **Définition Claire et Homogène des Fautes de Gestion** :
- **Instaurer une définition légale des fautes de gestion** : Définir clairement ce qui constitue une faute de gestion, en précisant les critères de faute et les éléments de preuve nécessaires. Cela permettrait d'assurer une application uniforme et équitable des sanctions.
 - **Définir les éléments de détermination de l'insuffisance d'actif** : Exclure explicitement les dettes nées postérieurement ou consécutivement à l'ouverture de la procédure collective de la détermination de l'insuffisance d'actif.
 - **Lancer un travail d'harmonisation des critères de sanction sur l'ensemble du territoire** : cette harmonisation vise à uniformiser les décisions judiciaires et à assurer une application équitable et cohérente des sanctions. Actuellement, il existe une trop grande disparité entre les tribunaux concernant l'application des sanctions, certaines étant plus sévères que d'autres. Cette incohérence incite les entrepreneurs à pratiquer le "forum shopping", c'est-à-dire à choisir ou transférer leur siège social vers des juridictions perçues comme plus clémentes.
 - **Créer une grille de référence nationale qui servira de guide aux tribunaux pour évaluer les cas de faillite et appliquer les sanctions de manière juste et uniforme** : élaborer des critères objectifs et homogènes pour l'application des sanctions, en s'inspirant des grilles existantes, telles que celle de Paris. Collaborer avec la Direction des Affaires Civiles et du Sceau (DACCS), la conférence des tribunaux de commerce (TC), les administrateurs judiciaires et mandataires judiciaires (AJMJ), ainsi que diverses associations professionnelles.
7. **Application du Principe de Réparation Intégrale** :
- **Adopter le principe de réparation intégrale** : Adapter les condamnations pour qu'elles reflètent uniquement la part de l'insuffisance d'actif directement causée par les fautes des dirigeants. Tenir compte de la situation financière, familiale, et psychologique du dirigeant, ainsi que des mesures qu'il a tentées pour sauver l'entreprise.

- **Réduction des sanctions** : Permettre aux tribunaux de réduire le montant des sanctions en fonction des circonstances, en particulier pour les dirigeants ayant montré une coopération et un engagement dans les procédures de restructuration.
 - **Ouvrir la possibilité de transiger** tant que le jugement de sanction n'est pas définitif
- 8. Système de Notation et Casier Judiciaire :**
- **Limiter l'indicateur 060** : Restreindre l'indicateur 060 de la Banque de France aux seuls dirigeants condamnés à des sanctions personnelles par des décisions définitives. Ceci éviterait de pénaliser les dirigeants ayant plusieurs mandats sociaux ou ceux qui n'ont pas été condamnés personnellement.
 - **Révision des mentions au casier judiciaire** : Supprimer l'inscription automatique des sanctions personnelles au casier judiciaire, sauf en cas de fraude avérée. Assurer que seules les condamnations pour banqueroute soient mentionnées, afin de ne pas entraver inutilement la réintégration des entrepreneurs.

Mesures Complémentaires

- **Garantir le droit à l'oubli** : Supprimer les mentions au Kbis après l'adoption par les tribunaux des plans de continuation.
- **Substitution pour le remboursement des cautions personnelles** : En cas de liquidation judiciaire, permettre la substitution d'un membre de la famille du dirigeant ayant liquidé, pour le remboursement des cautions personnelles.
- **Délai d'appel** : Porter à 30 jours le délai d'appel en cas de demande d'une ouverture de liquidation judiciaire sur assignation.

Impact Attendu

Ces réformes visent à créer un environnement juridique plus favorable aux entrepreneurs, en reconnaissant les efforts de bonne foi et en limitant les sanctions excessives. En clarifiant les règles de gestion, en adaptant les sanctions aux circonstances spécifiques de chaque cas, et en réduisant la stigmatisation liée aux faillites non-frauduleuses, ces mesures encourageraient une culture d'innovation et de résilience. Les entrepreneurs seraient moins dissuadés par la peur de l'échec et plus enclins à prendre des risques calculés, ce qui dynamiserait l'écosystème entrepreneurial français.

En conclusion, en modifiant les règles de fond pour mieux distinguer entre échecs fortuits et fautes graves, la France pourrait favoriser un climat économique plus juste et dynamique, où les erreurs sont perçues comme des opportunités d'apprentissage plutôt que comme des stigmates permanents.

4.4 Particularités du Crédit-bail

La capacité de l'entreprise à poursuivre son activité pendant la procédure collective est mise à mal par le régime juridique conduisant à la sanctuarisation des contrats de crédit-bail en procédures collectives de sauvetage (redressement judiciaire et sauvegarde).

Cette impossibilité de suspendre puis d'aménager le crédit-bail pénalise le redressement et le rebond et est source d'inégalité selon l'accès au crédit des entreprises.

Pour renforcer le soutien apporté par la procédure collective aux TPE/PME et augmenter leur chance de redressement, aligner le traitement du crédit-bail sur le régime d'un prêt bancaire est une modification que les praticiens réclament depuis de longues années. Il est nécessaire pour cela de procéder à des modifications précises du cadre juridique actuel. Voici les références juridiques à modifier ou à introduire pour concrétiser les propositions formulées :

Analyse de la situation actuelle

1. Différences fondamentales :

- **Crédit-bail** : Contrat de location avec option d'achat où le crédit-bailleur reste propriétaire du bien jusqu'à l'exercice de l'option d'achat par le crédit-preneur.
- **Prêt bancaire** : Emprunt d'argent permettant l'achat direct du bien par l'emprunteur, qui en devient immédiatement propriétaire, avec remboursement par échéances.

2. Procédure collective actuelle :

- **Crédit-bail** : Les loyers échus avant l'ouverture de la procédure sont gelés, mais les échéances doivent être payées pendant la période d'observation et le contrat ne peut être rallongé ou réaménagé pendant la durée du plan.
- **Prêt bancaire** : Le créancier bancaire est traité comme tout autre créancier, et la dette est intégrée dans le passif de l'entreprise avec gel des échéances pendant la période d'observation donnant à l'entreprise une vraie période de répit. Il est ensuite réaménagé dans le cadre du plan pouvant être réétalé jusqu'à une période de 10 ans.

Proposition de réforme

Pour aligner le traitement du crédit-bail sur celui d'un prêt bancaire en procédure collective, plusieurs ajustements peuvent être envisagés :

1. Redéfinir le crédit-bail comme un crédit financier

- **Définir le fait générateur comme la mise à disposition du bien** par analogie avec le fait générateur du prêt bancaire qui est la mise à disposition des fonds.

2. Protection des droits du crédit-bailleur :

- **Garanties supplémentaires** : aligner le régime du crédit-bail sur le crédit garanti par une fiducie.

3. Simplifier la reprise des biens en cas de liquidation :

- **Reprise rapide** : Prévoir une procédure simplifiée et accélérée pour la reprise des biens en crédit-bail en cas de liquidation judiciaire, tout en veillant à ce que cette reprise ne nuise pas aux autres créanciers. Modification nécessaire : Article L.641-11-1 du Code de commerce pour simplifier la procédure de reprise des biens en crédit-bail.

L'alignement du traitement du crédit-bail sur celui d'un prêt bancaire en procédure collective nécessite une réforme législative équilibrée qui protège à la fois les intérêts des TPE/PME et ceux des crédit-bailleurs.

Une telle réforme contribuerait à un meilleur soutien des TPE/PME en difficulté, tout en assurant un cadre équitable et sécurisé pour les crédit-bailleurs.

5. Soutien institutionnel

Pour renforcer la résilience des entrepreneurs après un échec et favoriser leur rebond, un soutien institutionnel efficace est essentiel. Cela inclut le développement de programmes de mentorat structurés et le renforcement des réseaux de soutien au sein de l'écosystème entrepreneurial.

5.1. Programmes de mentorat

Objectifs et Stratégies

Les programmes de mentorat offrent aux entrepreneurs une opportunité précieuse de bénéficier de l'expérience et des conseils de pairs plus expérimentés. Pour ceux qui ont connu un échec, le mentorat peut jouer un rôle crucial en fournissant un soutien émotionnel et pratique ainsi que des perspectives nouvelles sur la manière de rebondir et de réussir à nouveau.

Exemples de Mesures à Mettre en Place

- **Programmes Structurés de Mentorat** : Collaborer avec des associations d'entrepreneurs, des institutions académiques et des organisations professionnelles pour développer des programmes formels de mentorat.
- **Mise en Relation Personnalisée** : Utiliser des plateformes en ligne et des réseaux professionnels pour mettre en relation les mentors et les entrepreneurs en fonction de leurs besoins spécifiques et de leur secteur d'activité.
- **Évaluation de l'Impact** : Mettre en place des mécanismes d'évaluation pour mesurer l'efficacité des programmes de mentorat.

5.2. Réseaux de soutien

Objectifs et Stratégies

Les réseaux d'entrepreneurs, les incubateurs et les espaces de coworking jouent un rôle crucial en offrant un environnement où les entrepreneurs peuvent partager leurs expériences, apprendre les uns des autres et trouver un soutien mutuel. Ces réseaux favorisent l'apprentissage continu, la création de synergies et l'innovation collaborative.

Exemples de Mesures à Mettre en Place

- **Renforcement des Incubateurs et des Espaces de Coworking** : Accroître les ressources et les programmes offerts par les incubateurs et les espaces de coworking pour soutenir spécifiquement les entrepreneurs ayant fait face à un échec.

- **Création de Communautés d'Entrepreneurs** : Encourager la formation de communautés d'entrepreneurs où les membres peuvent se rencontrer régulièrement pour échanger des conseils pratiques, partager des opportunités d'affaires et discuter ouvertement des défis rencontrés, y compris les échecs passés.
- **Événements et Séminaires Thématiques** : Organiser des événements et des séminaires dédiés à la gestion de l'échec entrepreneurial.

6. Encourager une mentalité de croissance

Pour soutenir les entrepreneurs après un échec et favoriser leur capacité à rebondir, il est essentiel de promouvoir une mentalité de croissance qui valorise l'apprentissage continu et la résilience.

6.1. Formation à la résilience

Objectifs et Stratégies

Offrir des ateliers et des ressources sur la résilience et la gestion du risque permet aux entrepreneurs de développer les compétences nécessaires pour surmonter les défis et rebondir après un échec.

Exemples de Mesures à Mettre en Place

- **Ateliers Pratiques sur la Résilience** : Collaborer avec des organisations spécialisées comme la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) pour organiser des ateliers réguliers sur la résilience entrepreneuriale.
- **Plateforme en Ligne Dédiée** : Développer une plateforme numérique accessible à tous les entrepreneurs offrant des ressources telles que des articles, des vidéos et des webinaires sur la résilience.
- **Intégration dans les Programmes Éducatifs** : Collaborer avec les écoles de commerce et les universités pour intégrer des modules sur la résilience et la gestion du risque dans les programmes d'éducation entrepreneuriale.

6.2. Récompenses et reconnaissance

Objectifs et Stratégies

Instituer des récompenses spécifiques pour les entrepreneurs qui ont réussi à rebondir après un échec est crucial pour valoriser l'innovation et encourager d'autres à persévérer malgré les obstacles.

Exemples de Mesures à Mettre en Place

- **Catégories Spécifiques dans les Concours de Startups** : Introduire des catégories distinctes dans les compétitions nationales et régionales de startups pour les entrepreneurs ayant surmonté des échecs.
- **Événements de Reconnaissance** : Organiser des événements annuels ou semestriels dédiés aux entrepreneurs qui ont réussi à rebondir après un échec.

- **Campagnes de Sensibilisation et de Promotion** : Développer des campagnes médiatiques et des initiatives de sensibilisation pour mettre en lumière les histoires inspirantes d'entrepreneurs ayant surmonté des échecs.

En mettant en œuvre ces initiatives, la France peut encourager une mentalité de croissance parmi les entrepreneurs, où l'échec est perçu comme une étape nécessaire vers le succès. Cela contribuera à renforcer l'écosystème entrepreneurial du pays en favorisant l'innovation, la résilience et la persévérance. En combinant ces efforts avec un soutien institutionnel solide et des réformes continues, la France peut véritablement créer un environnement propice à l'entrepreneuriat dynamique et durable.

Conclusion

En conclusion, ce rapport met en lumière les défis culturels, juridiques et sociaux auxquels font face les entrepreneurs en France suite à un échec entrepreneurial. L'échec est souvent stigmatisé et perçu comme un obstacle insurmontable plutôt que comme une étape naturelle vers le succès. Cette perception négative entrave l'innovation et dissuade les individus de prendre des risques nécessaires à la dynamique économique.

Pour transformer cette réalité, des recommandations stratégiques ont été proposées visant à déstigmatiser l'échec et à soutenir les entrepreneurs dans leur processus de rebond. Il est crucial de simplifier les procédures de liquidation, d'offrir un soutien financier adapté et de changer la culture entrepreneuriale en mettant en avant des récits inspirants de résilience et de réussite après l'échec.

De plus, l'éducation et la formation jouent un rôle essentiel en intégrant l'entrepreneuriat dès les programmes scolaires et en offrant des formations continues sur la gestion de l'échec et la résilience. Le soutien institutionnel à travers le mentorat et les réseaux d'entrepreneurs, ainsi que la promotion d'une mentalité de croissance, sont également essentiels pour créer un environnement propice à la création d'entreprises durables et innovantes.

En implémentant ces recommandations, la France pourrait non seulement réduire la stigmatisation liée à l'échec entrepreneurial, mais aussi encourager une nouvelle génération d'entrepreneurs à relever des défis avec confiance et détermination. Ce changement culturel et institutionnel est indispensable pour stimuler l'entrepreneuriat dynamique et contribuer à la croissance économique à long terme du pays.

Annexe : Calendrier des auditions menées

Vendredi 14 juin

- Maître Marguerite Schaetz
- Association 60 000 Rebonds
- Association Second Souffle

Mardi 18 juin

- Association Prévention et Retournement
- ARE (Association pour le Retournement des Entreprises)
- IFPCC (Institut Français des Praticiens des Procédures Collectives)
- Association Re Créer

Jeudi 20 juin

- Observatoire Amarok
- Conférence générale des juges consulaires

Vendredi 21 juin

- GPA IDF (Groupement de Prévention des Acteurs d'Ile-de-France)

Vendredi 28 juin

- CNAJMJ (Conseil National des Administrateurs Judiciaires et des Mandataires Judiciaires)

Mardi 2 juillet

- AGS (Association pour la Gestion du régime de garantie des créances des Salariés)

Vendredi 5 juillet

- CIP (Centre d'Information sur la Prévention des difficultés des entreprises), William Nahum

Lundi 15 juillet

- Monsieur Georges Richelme

Annexe : Communiqué de Presse du lancement du Groupe de Travail



Paris, le 23/04/2024
N°1794

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Olivia Grégoire lance le groupe de travail sur l'échec et le rebond entrepreneurial visant à déstigmatiser l'échec et faciliter le rebond des entrepreneurs en difficulté

Olivia Grégoire, ministre déléguée chargée des Entreprises, du Tourisme et de la Consommation, lance le groupe de travail chargé d'établir des propositions tendant à déstigmatiser l'échec entrepreneurial et à faciliter le rebond des entrepreneurs en difficulté.

L'échec entrepreneurial – assimilable aux termes de faillite, d'insolvabilité ou de défaillance – est une notion qui revêt des dimensions multiples, d'ordre économique (licenciements, dégradation de la situation financière personnelle de l'entrepreneur), culturel (l'échec étant encore perçu comme un état ou un attribut de la personne, mais non comme un étape possible dans son parcours de vie), psychologique (la perte de l'entreprise engendrant une dégradation de l'état mental de l'entrepreneur ou de son entourage, voire l'apparition d'un épisode traumatique) et organisationnel (avec une approche nécessairement centrée sur l'entreprise, et les conséquences sur la structure).

Selon l'INSEE, 25% des entreprises échouent dans les 2 premières années. Cette proportion est encore plus importante pour les micro-entrepreneurs et start-up. Conscients du risque encouru, les créateurs d'entreprise se lancent néanmoins dans l'aventure entrepreneuriale : en 2023, 1 051 500 nouvelles entreprises ont été créées et le régime de micro-entrepreneur progresse de 3%¹. Si les facteurs d'échec sont identifiés (gestion, manque d'accompagnement etc.), les conséquences économiques, sociales et psychologiques pour les entrepreneurs concernés sont peu quantifiées et documentées.

L'Etat a mis en place de nombreux dispositifs pour prévenir, identifier et accompagner les difficultés des entreprises. Par ailleurs, il soutient, via la Direction générale des entreprises, les activités du Portail du Rebond, un réseau qui réunit depuis 2014 six associations proposant aux entrepreneurs individuels et dirigeants de très petites, petites et moyennes entreprises (TPE/PME) une écoute et un accompagnement pour rebondir tant à titre personnel que professionnel. La tenue des Assises du Rebond, introduites par

¹ INSEE: <https://www.insee.fr/fr/statistiques/7759412>

Olivia Grégoire, le 21 novembre dernier, au sein du ministère de l'Economie et des Finances, témoigne de la volonté de l'Etat de soutenir et accompagner les dirigeants face et après l'échec.

Dans ce contexte, Olivia Grégoire lance un groupe de travail sur l'échec et le rebond entrepreneurial qui s'est réuni pour la première fois ce jour, afin de faire évoluer les regards sur l'échec entrepreneurial et, plus généralement, de favoriser l'esprit d'entreprendre.

Présidé par Hélène Bourbouloux, administratrice judiciaire, ce groupe de haut niveau est composé d'entrepreneurs de renom qui ont pu, dans leurs activités, connaître l'échec, d'acteurs et de professionnels de l'accompagnement des entreprises, mais également d'un chercheur, d'un sportif, et d'un professionnel hors champ de l'entrepreneuriat *stricto sensu*, afin d'élargir le champ de vision du groupe, et de susciter des propositions originales et innovantes pour déstigmatiser l'échec entrepreneurial. Les missions de ce groupe de travail seront d'identifier les conséquences économiques, sociales et psychologiques de l'échec pour les entrepreneurs, ainsi que de formuler des propositions concrètes et des recommandations de deux ordres : d'ordre culturel et sociologique tout d'abord, afin de dédramatiser le regard de la société sur l'échec, et des propositions d'ordre plus technique ensuite, pour faciliter le rebond ou la réorientation des entrepreneurs en difficulté.

En parallèle, la ministre lance un appel à contributions auprès de l'ensemble des professionnels et des acteurs, associatifs ou institutionnels, intervenant dans l'accompagnement des dirigeants confrontés à l'échec de leur entreprise.

Ces contributions pourront être adressées jusqu'au 16 juin 2024 par mail à l'adresse suivante : regard-echec.dge@finances.gouv.fr

Le groupe est chargé de remettre ses propositions en octobre 2024. Elles auront vocation à être reprises dans un futur plan d'action pour favoriser l'esprit d'entreprendre et faire évoluer le regard de la société française sur l'échec, qui sera élaboré en lien avec la Direction générale des entreprises.

Olivia Grégoire, ministre déléguée chargée des Entreprises, du Tourisme et de la Consommation, a déclaré : *« Une évolution sociétale pour déstigmatiser l'échec me semble plus que nécessaire, afin de développer l'esprit d'entreprendre chez les français, et de rassurer les porteurs de projet de création d'entreprise. L'échec doit être désormais vu comme une étape possible du parcours pour faire mieux après plutôt que comme la fin de l'aventure. Il n'y a pas de fatalité dans l'échec, bien au contraire, et c'est la preuve même du courage de ceux qui ont osé se lancer. J'attends de ce groupe des propositions fortes et opérationnelles pour changer le regard sur l'échec. Je n'aurais qu'un mot à destination de nos entrepreneurs qui se lancent : Ne lâchez jamais ».*

Hélène Bourbouloux, administratrice judiciaire, présidente du groupe de travail a déclaré : *« Je remercie Olivia Grégoire, de sa confiance à mon endroit pour contribuer à la réflexion relative à « l'échec et au rebond entrepreneurial » et faire d'une faiblesse une chance et une force. Si la défaillance de l'entreprise est souvent vécue comme un échec voire une blessure profonde, il est temps de passer de la responsabilité culpabilité à la responsabilité liberté pour l'entrepreneur et l'entreprise elle-même. C'est en acceptant, comprenant puis valorisant l'expérience de l'échec du chef d'entreprise et de l'entreprise elle-même que l'on favorise ainsi pleinement son rebond et ses réussites futures ».*

Contacts presse :

Cabinet d'Olivia Grégoire : 01 53 18 46 23 - presse.mpme@cabinets.finances.gouv.fr

Direction générale des Entreprises : 01 44 97 04 49 - presse.dge@finances.gouv.fr