

ACTUALITÉS

STRATÉGIE

TRANSITION ÉCOLOGIQUE

SOCIAL

TECHNOLOGIES

NOS ÉVÈNEMENTS

LES PLUS DE L'OT

ANNUAIRE

BOUTIQUE

Demander de l'aide est un signe de force et de lucidité »

Publié le : **06.09.2024** • Par : **Propos recueillis par Marie
Albessard** • Lecture : **3 min.**



En 2010, Dimitri Pivot crée Second souffle, une association pour aider les entrepreneurs en difficulté, après avoir lui-même vécu l'échec de son entreprise de meubles pour enfants. Grâce à ses antennes en région, l'association accompagne gratuitement des TPE et PME de tous secteurs, sur tout le territoire. A l'heure où le secteur du TRM connaît un nombre important de défaillances, Second souffle propose un accompagnement précieux.

[ACTUALITÉS](#)[STRATÉGIE](#)[TRANSITION ÉCOLOGIQUE](#)[SOCIAL](#)[TECHNOLOGIES](#)[NOS ÉVÈNEMENTS](#)[LES PLUS DE L'OT](#)[ANNUAIRE](#)[BOUTIQUE](#)

entrepreneurs dès leurs premières difficultés et jusqu'à leur rebond. Depuis 2010, nous avons accompagné 900 entreprises et nous devrions atteindre 1200 à 1500 cette année. 95% de nos accompagnements concernent des TPE mais on accompagne des entreprises qui ont jusqu'à 20 salariés. Ce sont surtout des petites structures car les grosses bénéficient de l'aide des CRP (Commissaires aux restructurations et à la prévention des difficultés des entreprises). Nous disposons de 50 antennes en France, c'est un maillage que l'on veut encore densifier. 400 bénévoles sont présents, ce sont à 80% des experts métiers : DRH, DAF, expert-comptable, directeur marketing, commercial...

«

Nous voyons assez peu d'entrepreneurs du TRM ! Peut-être est-ce parce que le secteur est très structuré... ou que ses dirigeants n'osent pas demander de l'aide

»

Concernant les secteurs d'activité, nous voyons arriver beaucoup d'entrepreneurs du BTP, d'agences immobilières, de la restauration, du commerce. Nous voyons en revanche assez peu d'entrepreneurs du TRM ! Peut-être est-ce que le secteur est très structuré... ou que ses dirigeants n'osent pas demander de l'aide. Dans l'imaginaire collectif, un chef d'entreprise doit être fort mais ce n'est jamais une faiblesse de demander de l'aide, c'est au contraire un signe de force et de lucidité.

Comment les chefs d'entreprise peuvent-ils entrer

[ACTUALITÉS](#)[STRATÉGIE](#)[TRANSITION ÉCOLOGIQUE](#)[SOCIAL](#)[TECHNOLOGIES](#)[NOS ÉVÈNEMENTS](#)[LES PLUS DE L'OT](#)[ANNUAIRE](#)[BOUTIQUE](#)

les rappelons dans les 48h. Après échange, on les adresse à l'antenne la plus proche de chez eux. Là-bas, ils sont accompagnés par un bénévole et bénéficient d'environ deux rendez-vous par mois. L'accompagnement est gratuit et dure en moyenne 8 mois mais il n'y a pas de limite de temps. Si la personne éprouve des difficultés importantes, on peut la faire accompagner par un [psychologue de l'observatoire Amarok](#) ou par [Apesa en cas de pensées suicidaires](#).

Concrètement, quelle aide leur proposez-vous ?

Notre accompagnement leur permet déjà de ne plus être seul. Dans un second temps, nous réalisons une cartographie de la situation de l'entreprise, puis nous balisons un chemin. Parfois, lorsque le chef d'entreprise est en difficulté, il ne répond plus aux mails, aux courriers... Notre rôle est de le faire repasser de la défiance à la confiance. On remet tout à plat, on répond à tous les courriers, pour repartir à zéro. On peut aussi l'accompagner pour rencontrer des partenaires financiers, aller demander une audience au tribunal de commerce, à l'Urssaf...

«

La clé pour un entrepreneur en difficulté, c'est de demander de l'aide au plus tôt. Lorsque la trésorerie s'assèche, qu'il y a une baisse des ventes... Dès qu'on commence à se poser des questions, il faut se faire aider.

»

Et puis, avec l'association 60 000 rebonds, [nous avons créé le portail du rebond](#). Cette association

[ACTUALITÉS](#)[STRATÉGIE](#)[TRANSITION ÉCOLOGIQUE](#)[SOCIAL](#)[TECHNOLOGIES](#)[NOS ÉVÈNEMENTS](#)[LES PLUS DE L'OT](#)[ANNUAIRE](#)[BOUTIQUE](#)

remettre de l'échec de son entreprise ?

Aujourd'hui, on parle beaucoup d'un changement de regard sur l'échec. Je pense que l'on peut en faire une force si on en a tiré un enseignement. Mais si ce n'est pas le cas, on vit deux échecs. La clé pour un entrepreneur en difficulté, c'est de demander de l'aide au plus tôt. Les signaux qui doivent alerter, c'est par exemple si une entreprise voit qu'elle aura des difficultés à payer les salaires, que sa trésorerie s'assèche, qu'elle constate une baisse des ventes... En fait, dès qu'on commence à se poser des questions, il faut se faire aider.

[Boutique](#)