

Financer son exploitation en s'appuyant sur le poste

Malgré une amélioration de l'accès aux crédits bancaires, de nombreuses sociétés recourent actuellement à l'affacturage et au crédit inter-entreprises pour financer leur exploitation. Des dispositifs qui ont actuellement le vent en poupe, mais dont l'efficacité repose sur une gestion saine du poste clients.



Jacky LINTIGNAT

Directeur général de KPMG

“ Les dirigeants de PME investissent dans l'avenir et le développement de leur entreprise, signe d'une véritable dynamique que l'on espère porteuse de croissance à moyen terme ”

Depuis quelques mois, les banques sont de nouveaux enclines à octroyer des crédits aux entreprises pour financer leur exploitation, investir ou encore rembourser leurs dettes. D'après la Banque de France, les encours octroyés par les établissements entre janvier et juillet 2015 se sont en effet élevés à 200 milliards d'euros, soit 10 milliards de plus que l'an passé à la même période. Une dynamique qui devrait se poursuivre. Cependant, cette reprise du crédit ne profite pas de manière unanime à toutes les entreprises. « En effet, au regard des règles strictes imposées par Bale III en matière de fonds propres, les banques prêtent davantage aux entreprises en mesure de leur apporter des gages tangibles sur leur solvabilité, qui sont peu compatibles avec la nouvelle économie, plutôt « assez light », insiste Louis Bollaert, directeur crédit, risque politique et caution chez AON France. Qui plus est, bien que de nombreuses TPE et PME aient désormais assaini leur trésorerie, elles sont encore nombreuses à porter les stigmates de ces dernières années de crise, ce qui les empêche d'apporter les garanties attendues par les banques ». Selon la 26^e édition du baromètre KPMG/CGPME,

paru en octobre dernier sur le financement et l'accès au crédit des PME, l'accès au crédit est ainsi perçu comme plus difficile par les PME, alors même que le pessimisme à l'égard de la situation économique dans son ensemble diminue progressivement. 43 % (+ 4 points par rapport à 2014) des chefs d'entreprise interrogés estiment en effet que le contexte actuel a des effets négatifs sur leurs conditions d'accès au crédit auprès de leur banque. Corollaire de cette perception, 32 % d'entre eux déclarent se limiter dans leurs demandes de crédits bancaires (+ 3 points). Pourtant, alors que la reprise s'est désormais amorcée, leurs carnets de commandes se remplissent à nouveau, entraînant une augmentation de leur besoin en fonds de roulement pour financer leur exploitation. En effet, 71 % de ces entreprises ont ainsi besoin de recourir à un financement externe pour leur exploitation (36 % + 5 points) ou de procéder à des investissements (48 % + 7 points). « Les besoins de financement destinés à des acquisitions de développement (achats, fusions, etc.) tout comme les crédits pour des investissements d'innovation, notamment technologiques, sont en hausse, commente Jacky Lintignat, directeur général de KPMG. Les dirigeants de PME investissent dans l'avenir et le développement de leur entreprise, signe d'une véritable dynamique que l'on espère porteuse de croissance à moyen terme ».



clients

Pour pallier les contraintes en termes de garanties réclamées par les banques, il leur faut donc trouver d'autres solutions.

L'affacturage, un dispositif de plus en plus plébiscité

Parmi ces différents dispositifs, force est de constater que l'affacturage a actuellement le vent en poupe. « L'affacturage connaît une croissance régulière depuis plusieurs années, c'est un mouvement qui est maintenant durablement enclenché et qui se poursuivra en 2016, explique Philippe Lesaffre, directeur développement & de la stratégie chez Natixis Factor. Les entreprises, des TPE, PME aux ETI, ont bien perçu qu'il s'agit d'un mode de financement moderne, adapté à tous les profils d'entreprises, que celles-ci soient en recherche de trésorerie immédiate, de financement de leur BFR pour accompagner leur croissance sur de nouveaux clients ou de nouveaux marchés internationaux », poursuit-il.

Ainsi, alors que la mobilisation de crédits à court terme classiques a augmenté de 0,2 % entre 2014 et 2015, les encours d'affacturage ont pour leur part progressé de 11,7 % pendant la même période. Ce décalage de croissance est le signe que l'affacturage trouve toute sa place sur le marché et répond aux besoins de crédit court terme. « En leur permettant de disposer de liquidités

à court terme, l'affacturage contribue en effet à financer leur besoin en fonds de roulement et peut les accompagner dans leurs opérations de croissance externe », explique ainsi Orli Hazan, directrice des opérations clients affacturage de Crédit Agricole Leasing & Factoring.

Un mouvement qui pourrait d'ailleurs se développer avec l'arrivée sur le marché de nouvelles solutions technologiques consacrées à ces financements appelées « fintechs ». Pour s'imposer sur ce marché déjà fortement concurrentiel, les fintechs misent sur la simplicité et la rapidité de mise en place de leurs prestations d'affacturage, plus particulièrement dédiées aux petites entreprises peinant à accéder aux crédits bancaires. Ces nouvelles entreprises offrent par ailleurs un mode de financement différent de celui proposé aujourd'hui par les acteurs traditionnels du marché. Elles ne demandent généralement pas d'engagements contractuels dans la durée, ni en termes de volumes de créances cédées. Alors qu'habituellement il faut plusieurs semaines pour mettre en place un contrat d'affacturage, une fintech telle que Finexkap délivre par exemple un accord de principe sous 48 heures après la cession de la créance, si le dossier est accepté. « Notons que la plupart des sociétés d'affacturage proposent souvent, en plus du financement des créances, différentes prestations, comme leur recouvrement et la sécurisation du poste clients à travers la garantie contre le risque d'impayés », ajoute Orli Hazan. Des services d'autant plus appréciables aujourd'hui dans un contexte économique qui reste marqué à la fois par une forte sinistralité des entreprises et par des délais de paiement qui tendent à s'allonger.



Orli HAZAN

Directrice des opérations clients affacturage de Crédit Agricole Leasing & Factoring

« L'affacturage contribue aussi à la sécurisation du poste clients »



Philippe LESAFFRE

Directeur développement & de la stratégie chez Natixis Factor

« Les entreprises ont bien perçu que l'affacturage est un mode de financement moderne, adapté à tous les profils d'entreprises »

Quelles solutions bancaires pour financer son exploitation ?

Quelles qu'elles soient, les entreprises ont besoin de générer du cash pour financer leur exploitation, investir, rembourser des dettes et préparer l'avenir. À cette fin, différents dispositifs de financement court terme sont à leur disposition. Ainsi, selon le Livre Blanc « Trésorerie... Le nerf de la guerre », édité par Finexkap en 2015, les encours bancaires consentis par les banques comme moyens de financement à court terme des entreprises se classent en deux grandes catégories :

- Les crédits de trésorerie dits objectifs, qui s'appuient sur l'existence d'une contrepartie réelle sous la forme d'une créance commerciale qui assure la garantie du crédit octroyé (escompte, crédit de mobilisation de créances commerciales, Daily, affacturage).
- Les crédits de trésorerie « classiques » dit subjectifs, dans la mesure où leur objet consiste à assurer l'équilibre de la trésorerie courante de l'entreprise lorsque celui-ci ne peut être obtenu par la mobilisation de créances commerciales. ■



Louis BOLLAERT

Directeur crédit,
risque politique
et caution chez
AON France

« Longtemps resté subi par les entreprises, le crédit inter-entreprises pourrait être davantage négocié, sous l'effet notamment de la loi Macron »

Solution de gestion du poste clients et du recouvrement de créances

« Pour améliorer durablement la gestion du poste clients et en tirer profit pour financer son exploitation, il est en effet important de bien connaître ses clients, leur comportement de paiement mais également la marge qu'ils permettent à l'entreprise de dégager », souligne Poxelandre Joly, président de Finsquare.fr. Cette connaissance client est essentielle car elle permet d'adapter les processus de relance en fonction de la typologie de clients. « Un client sur lequel une entreprise a de réelles opportunités de développement commercial, avec de bonnes marges à la clé, devra être relancé courtoisement, ajoute Louis Bollaert. De même dans une PME, il est conseillé de confier les ultimes relances d'un client grand compte à un interlocuteur différent de son commercial habituel, voire au dirigeant ».

Pour accompagner les entreprises dans cette connaissance de leurs clients, les sociétés d'information continuent de se mobiliser. « Par exemple, nous insistons auprès des entreprises pour qu'elles nous confient leurs balances âgées de manière à identifier les bons et les mauvais payeurs et qu'elles adaptent ensuite leurs relances en conséquences », indique Damien Barthelemy, directeur général France de Creditsafe.

Parallèlement, certains éditeurs tels que Sidetrade ou Altysis leur proposent des solutions de gestion du poste clients ou des CRM financiers. Ces solutions, accessibles pour la plupart en mode SaaS, permettent aux entreprises d'équiper plusieurs de

leurs services concernés par le poste clients (commerciaux, comptables, recouvrement) et ainsi, de mieux le structurer. Les entreprises ont ainsi la possibilité de segmenter les clients selon leur typologie et d'adapter les relances en conséquence. Une démarche grâce à laquelle ces relances sont mieux ciblées et donc, plus efficaces.

Les délais de paiement toujours privilégiés pour le financement de l'exploitation

Malgré les bienfaits de ces différentes solutions, le crédit inter-entreprises reste à ce jour plébiscité par de nombreuses entreprises pour financer leur besoin en fonds de roulement. En d'autres termes, elles tirent sur les délais de paiement. Le crédit inter-entreprises a en effet son origine des délais de paiement négociés entre un fournisseur et son client. Depuis 2009, ils sont encadrés par la LME et ne peuvent dépasser 30 à 60 jours selon les secteurs. Selon le dernier baromètre sur les délais de paiement du Cabinet Arc réalisé par Ifop (octobre 2015) ce dernier représente en effet le premier mode de financement court terme utilisé (35 %), juste devant le découvert (32 %). « Longtemps resté subi par les entreprises, ce crédit inter-entreprises pourrait être davantage négocié, sous l'effet notamment de la loi Macron, ajoute Louis Bollaert. Cette loi devrait en effet notamment autoriser les entreprises à se prêter entre elles, sur des durées pouvant aller jusqu'à deux ans ». ■

Anne DEL POZO

Délais de paiement : les conditions générales de ventes face à la loi Macron

La loi Macron a retouché à la marge le dispositif applicable en matière de délais de paiement.

Les délais entre professionnels

Dans les contrats entre professionnels, le paiement fait l'objet d'une négociation entre les partenaires commerciaux. Le délai de paiement doit obligatoirement figurer sur la facture et dans les conditions générales de vente (CGV).

60 jours... Auparavant, le délai convenu entre les parties ne devait pas dépasser 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture. Afin de mettre en conformité le droit français avec une directive

européenne, la loi Macron spécifie que le délai de 60 jours devient le plafond légal de principe, tandis que le délai de 45 jours fin de mois – qui aboutit dans certains cas, selon la date d'émission de la facture, à dépasser 60 jours – est présenté maintenant comme une dérogation. Une disposition entrée en vigueur le 8 août 2015 !

Désormais, le délai de 45 jours fin de mois ne peut donc être choisi que s'il est expressément stipulé par contrat et ne constitue pas un abus manifeste à l'égard du créancier.

Et pour les commandes publiques...

Pour payer le fournisseur ou prestataire titulaire d'un marché

public, l'acheteur public ne peut pas dépasser :

- 30 jours pour l'État et les établissements publics administratifs (EPA) nationaux ;
- 30 jours pour les collectivités territoriales et les établissements publics locaux ;
- 50 jours pour les établissements publics de santé et les établissements du service de santé des armées ;
- 60 jours pour les autres entreprises publiques.

À noter. Le gouvernement a annoncé qu'il avait l'intention de réduire les délais de 30 jours à 20 jours d'ici 2017. ■