

Des solutions pour gérer un trou de trésorerie ponctuel

Avec la crise, de nombreuses PME font face à une baisse de leur activité ou à des retards de paiement entraînant à terme des problèmes de trésorerie. De la négociation avec son banquier au prêt personnel, des solutions existent pour gérer au mieux le fameux trou de trésorerie.

1. Négociez avec votre banquier

Dès que la trésorerie commence à s'assécher, la première chose à faire est d'aller voir votre banquier, sans attendre que la situation ne se dégrade. Si la situation financière est encore saine, vous aurez plus de poids dans la négociation. Isabelle Brouté, directrice du marché des entreprises de la Caisse d'Epargne (groupe BPCE), conseille d'arriver avec un plan de trésorerie bien établi: *« Cela permettra au banquier de mieux comprendre le besoin, prouvera que le client a anticipé et a une vision claire de ses futurs décaissements et encaissements. »* Plusieurs solutions peuvent vous être proposées:

- **La ligne de trésorerie**, sous forme soit de « facilité de caisse », pour un besoin à très court terme (*« deux à trois jours »*), précise Isabelle Brouté, soit de « découvert », pour une durée plus longue. Attention, les agios et les commissions que prélève la banque sont importants mais *« négociables »*, assure Isabelle Brouté.

- **La mobilisation de vos créances commerciales**; cela peut prendre trois formes possibles: la remise à l'escompte de vos créances commerciales ou la cession de vos créances dans le cadre de la mise en place soit d'une ligne Dailly, soit d'une solution d'affacturage. Pour ces trois solutions, la banque - ou la société d'affacturage - vérifie de son côté la santé financière de vos clients et se garde le droit de refuser certaines factures. Elle met tout de suite à votre disposition le montant de vos créances après déduction des agios. Elle débite à échéance vos clients, mais, en cas d'impayés et selon les cas, elle se réserve le droit de se retourner contre vous. L'escompte et la Dailly sont des solutions utilisées pour une mobilisation partielle du poste client, dans le cadre de l'affacturage, le factor peut vous demander de lui confier la totalité de vos créances.

- **Echelonner ses précédents crédits**: attention, les taux d'intérêt seront alors renégociés à la hausse.

2. Discutez avec vos clients et vos fournisseurs

« Clients et fournisseurs ont tout intérêt à ce que l'entreprise se maintienne », note Jean-Luc Besson, directeur du cabinet d'expert-comptable Cap Expert.

N'hésitez donc pas à mettre vos fournisseurs dans la boucle pour qu'ils puissent vous proposer un délai de paiement supplémentaire *« sans majoration du prix, avec éventuellement une garantie »*, ajoute l'expert-comptable. Du côté des clients, Guy Barré, directeur d'une agence d'expertise comptable Fiducial, propose *« de demander un acompte au moment de la commande, de l'ordre de 10 % »*. Attention toutefois à ne pas faire fuir le client.

3. Pensez à l'apport personnel

Il est tout à fait possible de prêter de l'argent à titre personnel à son entreprise. La somme doit être déposée sur le compte courant d'associé et inscrit au passif du bilan. Dès que la trésorerie le permet, la société rembourse le prêt avec intérêt à l'associé. Si vous ne pouvez prêter à titre personnel, vous pouvez emprunter de l'argent auprès d'un proche. La somme devra également être déposée sur le compte courant d'associé. Dans ce cas, pensez à établir une reconnaissance de dettes entre les deux parties. Autre option, vous porter caution à titre personnel, en mettant en garantie vos biens, pour emprunter auprès de la banque. *« Cela se pratique, confirme Guy Barré, mais je ne le conseille pas. En cas de liquidation de l'entreprise, les conséquences sont très lourdes. »*

4. En cas de blocage, que faire?

Si les précédentes options ne sont pas suffisantes ou possibles, il vous reste d'autres solutions:

- **Oséo**: si, malgré un trou de trésorerie, vous avez un projet d'investissement, vous pouvez vous tourner vers la banque d'investissement publique. Elle pourra apporter sa garantie sur 50 % du montant d'un prêt accordé par la banque de l'entreprise et peut également financer directement une augmentation de BFR via le « contrat de développement participatif ».

- **La médiation du crédit**: *« Nous sommes l'avocat de l'entreprise »*, promet Gérard Rameix, médiateur du crédit. La démarche est simple: en cas de blocage avec un établissement bancaire, l'entreprise se tourne vers le médiateur départemental du crédit représenté par le directeur départemental ou régional de la Banque de France, qui reprend le dossier, apporte son expertise et tente de convaincre les banques de revenir sur leurs positions. *« Mais nous ne pouvons pas traiter les cas qui se trouvent déjà dans une situation désespérée »*, met en garde Gérard Rameix. Attention, il est cependant prévu que les missions de la médiation du crédit prennent fin en décembre 2012.

- **La commission «Prévention et traitement des entreprises en difficulté**»: ce comité, initié par la Chambre des conseils experts financiers, en mai 2011, peut être saisi par le patron d'une entreprise en difficulté, mais structurellement saine. Concrètement, il propose l'intervention de ses experts pour conseiller le dirigeant et négocier des moratoires sur les dettes fiscales ou sociales de l'entreprise. Attention, la prestation est tarifée au bout du deuxième rendez-vous.

- **Le plan de sauvegarde**: pour les cas extrêmes, Jean-Luc Besson (Cap Expert) recommande une procédure de sauvegarde, qui permet de geler les dettes de l'entreprise pendant une durée d'au moins six mois. *« C'est une procédure judiciaire plus souple que la liquidation, mais attention cela reste lourd puisque l'entreprise est placée sous contrôle judiciaire »*, prévient l'expert.