

Les actions de la profession comptable en direction de la petite entreprise, en matière de financement

Agnès BRICARD

Présidente du Conseil supérieur de l'Ordre des Experts-comptables

Depuis de très nombreuses années, Agnès BRICARD, actuellement Présidente du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables, intervient de manière active pour mettre en place des mesures visant à faciliter la vie et le rebond des petites entreprises et de leurs dirigeants.

Une des dernières illustrations de cet engagement : le dispositif monté avec quelques réseaux bancaires, qui doit per-

mettre aux TPE d'obtenir des financements bancaires pour couvrir leurs besoins de trésorerie. C'est une véritable innovation. Son action ne s'arrête pas là, son souci premier étant d'apporter aux petites entreprises les moyens de faire face à leurs difficultés, le plus en amont possible.

En tant que Présidente du Conseil Supérieur, vous avez décidé d'orienter les actions de la profession en vue de favoriser le financement des petites entreprises, pourquoi ?

Au niveau du Conseil Supérieur, nous avons constaté que la question du financement des entreprises n'était jamais spécifiquement abordée alors même que l'on porte un intérêt particulier à leur développement ; pourtant, c'est le nerf de la guerre, y compris lorsqu'il s'agit d'embaucher un salarié. On entend souvent dire que les entreprises doivent se développer à l'export ou par les marchés publics par exemple, mais sans que l'aspect financier ne soit traité. Néanmoins, lors des États généraux de l'industrie, le financement a été reconnu comme un levier de croissance.

Le Conseil Supérieur a décidé de s'emparer de cette question et a mis en place un groupe de travail. Nous nous sommes inspirés de la voie tracée par le Président Gilbert COSTES qui, lorsque les tribunaux de commerce ont été attaqués dans les années 2000, a eu l'intelligence de réunir autour de lui les acteurs que sont les chambres de commerce et d'industrie (CCI), les chambres de métiers, les professionnels

comptables et juridiques... Le Conseil Supérieur a donc rassemblé autour de la table les CCI, les chambres de métiers et les réseaux d'accompagnement à la création-transmission d'entreprises. C'est parce que nous sommes tous ensemble et qu'une profession comme la nôtre s'est engagée, que l'on a pu avancer.

D'entrée de jeu, nous avons focalisé notre attention sur la TPE : d'une part, c'est notre cœur métier ; d'autre part, c'est un enjeu fort, - ces entreprises représentent 97 % du tissu économique européen. Venant renforcer notre conviction, la mission sur le financement des entreprises confiée par le Président de la République au Médiateur national du crédit, Gérard RAMEIX, a abouti à la conclusion qu'il faut favoriser la TPE en raison d'une absence de fluidité en matière de financement, notamment en ce qui concerne la couverture de leurs besoins de trésorerie. Les banques financent facilement les investissements des

entreprises lorsqu'ils concernent des éléments fongibles, mais elles oublient que la TPE va de préférence chercher du crédit-bail quand elle a besoin d'investir 30 000 euros et pas du crédit à moyen terme. Si la TPE fait ce choix, c'est qu'elle obtient une réponse dans les 24 heures et que ce crédit n'est pas pris en compte dans les ratios d'endettement. À l'inverse, l'entreprise ne peut obtenir de crédit pour financer ses besoins de trésorerie qui peuvent être liés à l'embauche d'un salarié, à un décalage de trésorerie ou encore à la fermeture temporaire d'un local. De plus, bien que les banques ne l'expriment jamais clairement, ce type de petit dossier n'est guère rentable ; elles ne couvrent donc pas cette catégorie de besoin, c'est le propre d'un marché.

Mais doit-on se contenter de ce constat ou, au contraire, tenter d'y remédier, notamment en prévoyant un modus operandi pour faire en sorte que ces dossiers trouvent une certaine rentabilité ?

Quelles banques ou réseaux bancaires ont accepté de vous suivre ?

Pour la première fois en France, banquiers et experts-comptables ont conjugué leurs talents afin de sécuriser le système et permettre le financement des TPE. Le réseau des Banques Populaires a, le premier, donné son accord pour implémenter un produit de financement

visant les besoins de trésorerie des entreprises ne dépassant pas 25 000 euros. Une convention a été signée en juin 2011. Une deuxième a été conclue avec le Crédit Lyonnais en septembre 2011. Deux autres conventions vont l'être dans les prochaines semaines avec deux

autres réseaux bancaires nationaux. Si ces conventions portent effectivement sur le financement des besoins de trésorerie des petites entreprises, elles prévoient aussi d'autres types de financement, comme le renforcement de fonds propres.

Quelles solutions ont effectivement été mises en place pour favoriser le financement des petites entreprises ?

Afin de faciliter l'examen des dossiers, nous avons tout d'abord eu l'idée de proposer aux banques de passer par une mise en ligne des demandes. D'emblée, nous nous sommes heurtés à un refus au motif que cette mise en ligne pourrait signifier pour les entreprises une forme de « droit à tirage au crédit », ce qui n'est absolument pas envisageable. Nous avons donc imaginé un plus : engager la responsabilité de l'expert-comptable avec « l'assurance modérée », pratique internationale qui, jusqu'à présent, n'avait pas été introduite en France. Cette assurance modérée, exprimée sous forme négative, ne concernera que les comptes prévisionnels ; elle consiste à valider la cohérence des hypothèses de travail retenues par le chef d'entreprise. Comme l'indiquent les conventions signées, « c'est un apport réel en termes de crédibilité des prévisions élaborées par les dirigeants ». Cet engagement, point de passage obligé, n'existe que pour des montants ne dépassant pas 25 000 euros et pour les seules TPE.

À titre d'exemple : lorsque le chef d'entreprise retient, de manière prévisionnelle, une évolution de 10 % de son chiffre d'affaires, variation normale pour faire passer son dossier de financement, l'expert-comptable doit vérifier à quelles conditions cette augmentation est réaliste. S'il constate en examinant les comptes des années antérieures que le taux de progression n'a été que de 2 %, le dirigeant doit alors expliquer comment il prévoit de passer de 2 à 10 % : par exemple, par l'embauche d'un salarié, l'ouverture d'un nouveau marché, un changement de bail... Pour le professionnel, il s'agit alors de nouveaux moyens qu'il faudra également financer. La demande de

financement initiale qui portait sur un montant de 25 000 euros est, dans ces conditions, insuffisante... Voilà en quoi consiste la validation de la cohérence des hypothèses de travail.

Créer de bonnes pratiques qui deviendront, nous l'espérons, des normes est notre souci premier.

Nous avons également proposé un outil qui permette de modéliser les situations et d'éviter, dans la mesure du possible, les mises en cause de la responsabilité de nos professionnels. Nous avons ainsi prévu la mise en place d'un dossier sur l'extranet des banques, que les confrères pourront consulter et remplir en ligne, ce qui facilitera les demandes et leur analyse. En aucun cas, il ne s'agit d'imposer un modèle unique, chaque banque restant libre d'aborder la question comme elle le souhaite ; néanmoins, doivent clairement être indiqués les documents nécessaires au montage et à l'instruction du dossier. Ce dernier comporte plusieurs éléments incontournables.

➤ La justification des variations du chiffre d'affaires :

Un commentaire est porté dans le document dès que les variations sont jugées significatives. Volontairement, il n'y a pas de seuil, car pour une TPE une augmentation de 5 000 euros peut être considérée comme importante. Il nous est apparu essentiel de ne pas border plus ; mais, si des sinistres devaient arriver en nombre pour les confrères, nous reverrions ce point.

➤ Le chiffre d'affaires rapporté à l'effectif de l'entreprise (de l'homme de ménage au PDG) :

Le résultat est analysé au regard

de la moyenne du secteur. Là encore, le professionnel doit exercer son sens critique et ne pas accepter des valeurs « anormales » : par exemple, entériner un montant de 500 000 euros alors que, pour le secteur, celui-ci va de 80 000 euros en région à 150 000 euros à Paris.

➤ Les prévisionnels de trésorerie :

C'est un document essentiel pour les banques car elles pensent, souvent à tort, que l'entreprise qui les réalise fait un suivi régulier de sa trésorerie. Elles l'exigent donc pour toute demande de financement. En lieu et place de ce document souvent long à élaborer, nous avons proposé de remplir une fiche simplifiée de détermination de la CAF afin de déterminer si l'entreprise est en mesure de rembourser l'emprunt sollicité, car au final c'est bien ce qui importe. Nous avons ainsi réussi à convaincre les banques de rendre optionnels les prévisionnels de trésorerie.

Autre avancée majeure, la banque informe le client des raisons du refus. Ce facteur de transparence, très anglo-saxon, a été particulièrement difficile à obtenir, la crainte avouée par les banques étant une augmentation du contentieux. Trois motifs de refus ont été formalisés : une cote non éligible, une insuffisance d'autonomie financière et des perspectives d'avenir non probantes.

Dès lors, l'expert-comptable peut accompagner de manière efficace son client en amenant des orientations ou des actions correctives.

Une fois le dossier adressé à la banque, celle-ci s'engage à répondre dans un délai bref, inférieur à 15 jours.

Parmi les motifs de refus, vous avez cité « cote non éligible ». De quoi s'agit-il ?

Depuis la loi Brunel tendant à favoriser l'accès au crédit des petites et moyennes entreprises et à améliorer le fonctionnement des marchés financiers (L. n° 2009-1255 du 19 octobre 2009), les entreprises peuvent demander à leur banquier leur notation, dès lors qu'une ligne de crédit leur a été accordée.

Si l'établissement de crédit inscrit « cote non éligible », c'est que la note est inférieure à 4. Il n'est donc pas envisageable pour l'entre-

prise d'obtenir, quel que soit le réseau bancaire, un crédit.

Auparavant, il était impossible de comprendre pourquoi les banques refusaient des crédits. Face à des refus répétés, l'expert-comptable n'accompagnait plus ses clients car il pensait, à juste titre, que la démarche était vaine.

Le fait d'indiquer « cote non éligible » amène à réfléchir sur les moyens de l'améliorer. Parfois, il

suffit tout simplement de transmettre à l'établissement de crédit les comptes annuels.

Pour assurer une transmission certaine et efficace de ces documents, nous avons passé un accord avec les banques afin que celles-ci reçoivent les bilans, par l'intermédiaire du portail « www.jedeclare.com », dans le mois qui suit la sortie des liasses fiscales.

Quelles situations ces financements vont-ils pouvoir couvrir ?

Trois types d'événements ont été pris en considération : les décalages de trésorerie, l'embauche d'un salarié ou encore l'amélioration de la structure financière.

Les réseaux bancaires signataires vont être amenés à accepter de couvrir des décalages de trésorerie, y compris dans le commerce, secteur où, traditionnellement il ne peut y avoir de décalage du fait de l'absence du poste clients. Cette situation était

dommageable car dans les périodes où le chiffre d'affaires est inférieur aux frais fixes, le commerçant était obligé d'aller chercher de « l'argent cher » pour se financer.

Pour l'embauche d'un salarié, il est parfois très important pour une TPE d'obtenir un crédit d'un montant de 25 000 euros à 5 % pendant les quelques mois nécessaires à l'adaptation du salarié embauché au poste de travail, le

temps que celui-ci devienne « productif ».

Dans le troisième cas envisagé, il s'agit de la consolidation des découverts bancaires. Ces découverts ont fréquemment un caractère structurel, notamment lorsqu'ils se répètent de mois en mois. Les restructurer pour en faire baisser le coût par un financement à moyen terme est indispensable.

Agir pour que les banques financent les besoins de trésorerie des entreprises, c'est bien. Mais comment faire pour que les entreprises soient suffisamment informées ?

Nous venons de mettre au point un blog consacré au financement des TPE et PME que nous alimentons en fonction des avancées.

Sont bien évidemment présentés les différents financements proposés par les réseaux bancaires ayant signé la convention. Mais cette information ne s'arrête pas là car, lorsque l'entreprise ne peut, du fait de sa situation, obtenir un financement bancaire, il est bon qu'elle

sache que d'autres solutions existent, comme le financement public ou des financements alternatifs.

Même si l'entreprise est en difficulté ou en convalescence, il existe des fonds publics qui peuvent l'aider à passer le cap difficile. Plus de 6 000 financements de ce type sont recensés par les deux moteurs de recherche que nous avons intégrés sur le blog dans la rubrique « Financement public » :

« Sémaphore », développé par la CCI d'Amiens⁽¹⁾ et « l'Observatoire des aides aux entreprises », créé par l'ISM. Ce sont des outils simples à utiliser. À côté de ceux-ci - mais pas encore sur le blog - il existe celui de l'APCE, dans le domaine de la création ou de la reprise d'entreprise.

Sur le blog, nous avons aussi prévu une rubrique « Capital investissement » consacrée au financement

(1) Où Jules Vernes a vécu et dont il a été conseiller municipal.

des fonds propres, ou plus exactement à leur renforcement. Cette question doit être rapprochée du motif de refus intitulé « insuffisance d'autonomie financière », qui vise en fait l'insuffisance de fonds propres⁽²⁾. Selon un accord signé avec CDC Entreprises, nous orientons les entreprises vers le Fonds de consolidation et de développement des entreprises (FCDE)⁽³⁾ doté de 200 millions d'euros. Ce fonds qui vise des entreprises convalescentes, notamment lorsqu'il y a médiation du crédit, n'a quasiment pas été utilisé faute d'informations facilement accessibles sur le sujet. CDC Entreprises a accepté de changer la donne et nous allons dans les mois à venir mettre à la disposition des entreprises une grille de lecture afin de permettre la constitution des dossiers de demande de financement.

La CDC s'est également engagée à financer, pour les petites entreprises à fort potentiel de développement, des investissements même si

ceux-ci sont inférieurs au minimum fixé dans le règlement du fonds. Autre moyen pour renforcer les fonds propres, les prêts participatifs d'OSEO dans le cadre de « Capital PME ». Quand l'entreprise augmente en numéraire son capital, elle peut obtenir le même montant en prêt participatif qui est assimilé à des fonds propres ou quasi-fonds propres. Si l'entreprise utilise ses réserves ou la capitalisation réalisée en compte courant d'associés, alors elle obtiendra deux fois moins.

Si aucun financement n'est possible, il reste encore la possibilité d'étaler les dettes, que celles-ci concernent des fournisseurs, la banque ou des créanciers publics. S'agissant d'une forme de financement, nous avons regroupé ces moyens sous le vocable « Solutions alternatives de financement ».

À terme, de nouvelles rubriques viendront enrichir le blog : l'une concernera les bonnes questions à se poser et l'autre l'affacturage.

À quel titre insérer des informations sur l'affacturage ? L'affacturage est considéré en France comme le dernier expédient financier, alors que, chez les Anglo-Saxons, c'est le premier moyen utilisé pour financer son besoin en fonds de roulement, c'est-à-dire son poste clients. Nous allons faire en sorte que les TPE puissent accéder facilement à ce type de financement, notamment dans le cadre de notre partenariat avec GE Capital France. L'affacturage est difficile à appréhender pour une TPE car le factor sélectionne les clients qu'il couvre, au vu de leur cote.

De plus, l'État nous propose de regarder du côté des anciennes SDR, - Sociétés de développement régional - car il voudrait bien remettre en selle certaines d'entre elles. Nous sommes partants.

Toutes ces informations sont disponibles sur le site du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables⁽⁴⁾.

Quelles autres actions envisagez-vous de mener à un horizon plus ou moins proche ?

Aujourd'hui, lorsqu'une petite entreprise est confrontée à des difficultés financières importantes, elle ne dispose généralement pas ou plus de moyens suffisants pour faire appel à des experts et trouver des solutions. Le summum en la matière, c'est la procédure d'alerte que le commissaire aux comptes devrait déclencher mais qu'il hésite à faire car c'est la « mort » quasi assurée pour l'entreprise. Ceci explique que cette

procédure soit rarement enclenchée dans les TPE. S'il existait une assurance obligatoire dans laquelle une clause permettrait, en cas de difficultés financières de l'entreprise, de couvrir certains frais ou honoraires, la procédure d'alerte serait engagée plus vite.

Il est donc urgent de réfléchir à la mise en place d'une telle assurance pour les TPE. On saurait ainsi, au moindre signe d'alerte, qu'un

« médecin » peut accompagner l'entreprise.

Dans les faits, il existe, depuis octobre 2008, trois contrats d'assurance⁽⁵⁾ de type RC du mandataire dans lesquels est prévue une clause de garantie du souscripteur en cas de difficulté financière. Cette garantie « couvre les honoraires et frais du conciliateur désigné par le tribunal de commerce, de l'administrateur judiciaire

(2) NDLR : l'état prévoit de lancer un nouvel outil d'intervention en fonds propres dans le cadre de FSI PME qui serait doté de 300 à 400 millions d'euros. En la matière, les régions sont également actives. La région Île-de-France vient d'ajouter à ses fonds : PM'up, Fonds régional pour l'investissement ou encore Priorité PME...

(3) Fonds créé à l'initiative de René RICOL.

(4) <http://www.experts-comptables.fr/>

(5) Le premier avec AIG (assureur américain), le deuxième avec HISCOX (assureur anglais), et le troisième avec AXA (assureur français).

nommé par le tribunal de commerce, du mandataire ad hoc désigné par un tribunal et de l'expert mandaté par le tribunal de commerce lorsque ces personnes interviennent à la suite de la mise en oeuvre d'une procédure d'alerte». Le plafond d'indemnisation ne dépasse pas 50 000 euros.

C'est un premier pas, mais encore insuffisant car, d'une part, ce fonds de prévention n'a pas pu être créé de manière autonome, faute de disposer d'une courbe de sinistralité et, d'autre part, ces contrats ne touchent que 450 000

sociétés ou associations, les entreprises individuelles en étant exclues. Pour ces dernières, au-delà des difficultés financières, ce type de contrat pourrait aussi être très utile dans bien d'autres situations : lorsque l'entreprise a été transmise et qu'un différend se fait jour avec le cessionnaire dans le cadre par exemple de la garantie de passif ; ou lorsque des actions sont intentées en matière de faute de gestion ou de comblement de passif... Ce contrat d'assurance couvre une période allant jusqu'à 5 ans après les faits. C'est suffi-

sant car un acheteur ne peut aller au-delà de cette durée et la clause de garantie de passif ne dure que 3 ans, plus une année en cours.

La mise en place d'une assurance maladie obligatoire pour les entreprises individuelles est une autre idée, d'autant plus importante que, depuis 2010, l'EIRL a vu le jour, permettant une protection du patrimoine de l'entrepreneur sans que rien n'ait été prévu en matière sociale. Nous allons y réfléchir, car la prévention est bien au coeur de nos missions.

Propos recueillis par Claudine ALEXANDRE-CASELLI

Pour en savoir plus...

⇒ www.financement-tpe-pme.com :

Blog sur le financement des petites entreprises mis en place par le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables.

⇒ <http://www.semaphore.cci.fr/> :

Moteur de recherche créé par la CCI d'Amiens. Ce moteur permet, à partir des critères de l'activité, de la localisation et du projet, de sélectionner les aides auxquelles peuvent accéder les entreprises.

⇒ <http://www.aides-entreprises.fr/> :

Répertoire des aides publiques mis en place par l'Institut supérieur des métiers. Là encore, il s'agit, à partir de la localisation, du financeur et du type de projet, de sélectionner les financements accessibles aux entreprises.

⇒ <http://www.apce.com/pid319/qui-peut-vous-aider.html?espace=3> :

Moteur de recherche de l'APCE pour trouver le bon interlocuteur mais aussi les aides en fonction de l'activité et de la localisation.