

**Marc-Olivier Caffier**

# COMMENT FINANCER SA TRÉSORERIE

—  
19 octobre 2017



commissaire  
aux comptes

# Introduction

—

L'activité de l'entreprise entraîne des décalages entre les recettes encaissées et les dépenses décaissées. Ces derniers ont plusieurs sources qui dépendent de l'activité particulière de chaque entreprise et nécessite une solution adaptée.

Ces besoins peuvent être ponctuel ou permanent, lié à la nature de l'activité.

Pour y répondre, il existe classiquement des produits bancaires, et depuis peu, des solutions alternatives offertes par le « crowdlending ».

# EN PRÉALABLE, RÉFLEXION SUR LE FINANCEMENT DU BFR

Le BFR représente le montant de liquidités nécessaires pour financer les dépenses que l'entreprise est amenée à engager tout au long de son cycle d'exploitation et qui sont souvent en décalage avec les encaissements provenant de la vente des produits finis ou des marchandises ou de la réalisation des prestations de services.

L'incapacité de l'entreprise à auto financer (ou disposer de ressources stables pour le faire) une partie de son BFR entraîne un recours important au besoin de trésorerie et à pour conséquence de brider le fonctionnement de l'entreprise, une trop faible trésorerie génère un coût financier, du stress, une perte de temps important et de l'impuissance pour le dirigeant.

# LES SOLUTIONS BANCAIRES

En principe, les offres bancaires (de crédit court terme ou de trésorerie) se concentrent sur le financement de tout ou partie (mais plutôt partie) du BFR, puisqu'elles sont sensées financer le cycle d'exploitation.

Elles vont donc, à partir des éléments financiers en leur possession déterminer le montant de ce dernier (linéaire ou en pointe).

Il convient d'intégrer que la banque reste autorisée à ne pas renouveler ou supprimer un crédit de trésorerie. L'entreprise dispose alors d'un délai de préavis de 60 jours minimum pour trouver une solution de substitution !

# LA FACILITÉ DE CAISSE

—

Son usage est réservé à un décalage ponctuel de trésorerie : par exemple un retard de règlement ou une dépense imprévue.

Cette notion de décalage occasionnel est importante car son utilisation est limitée : **le compte ne peut être débiteur que quelques jours par mois, et doit impérativement redevenir créditeur sur la période.**

# LE DÉCOUVERT AUTORISÉ

Il est davantage adapté à un besoin de trésorerie récurrent ou à une situation exceptionnelle par exemple le financement d'un poste client dont les délais de paiement sont importants. Il permet à l'entreprise d'être débiteur régulièrement ou en permanence **sur une durée plus longue que la facilité de caisse.**

# LE CRÉDIT DE CAMPAGNE

Il est destiné aux entreprises dont l'activité est saisonnière, où les périodes de vente sont très concentrées. Le crédit de campagne permet de financer des montants importants dans l'attente du règlement des premières ventes.



# L'ESCOMPTE

—

L'escompte consiste à céder, avant son échéance un effet de commerce, dont le montant est alors porté au crédit du compte de l'entreprise, la banque devenant propriétaire de la créance et donc se rembourse à l'échéance de l'effet.

Pour autant le droit cambiaire lui permet de se retourner vers le cédant en cas d'impayé. Pour cette raison, elle sera « sensible » tant à la qualité de la signature du tiré (le débiteur de l'entreprise) que du cédant.



# LA MOBILISATION DAILY

—

Le même principe que l'escompte, en l'absence d'effet de commerce puisque c'est la « facture » qui est cédée.

Il en existe deux « sous-catégorie » : le Daily « notifié » (la banque informe le débiteur de cette cession et l'enjoint à la payer directement) ou « non notifié » (la banque « fait confiance » à son client pour qu'il lui transmette le règlement de la facture dès réception)

# L'AFFACTURAGE (OU FACTORING)

L'entreprise cède à un établissement financier spécialisé (le plus souvent une filiale de la banque) la créance, cette cession étant assortie d'une « assurance-crédit ».

Le factor se charge du recouvrement de la créance, et la cession figure sur la facture.

Ce type de financement concerne en général la totalité des clients de l'entreprise et au coût du financement s'ajoute, la commission d'affacturage destinée à couvrir le coût de la gestion du recouvrement et l'assurance-crédit. Il nécessite par ailleurs la constitution d'un « fonds de garantie » qui réduit d'autant la part du poste client financée.

# LE CRÉDIT DE RESTRUCTURATION

Le crédit de restructuration consiste pour la banque à accorder un financement à moyen terme pour améliorer la situation de trésorerie de l'entreprise.

Il s'agit donc de se substituer à des crédits de trésorerie pour apporter à l'entreprise des ressources lui permettant de financer son BFR sans avoir recours à des crédits de trésorerie.

Il est fréquemment lié au constat que l'utilisation des lignes de trésorerie mis à la disposition de l'entreprise devient permanente. Il permet le plus souvent en outre de sécuriser le financement et d'en réduire le coût.

# LES SOLUTIONS ALTERNATIVES

Avec un tiers de refus de financement de leurs besoins de trésorerie par les organismes bancaires, les TPE et PME ont tout intérêt à se porter vers d'autres formes de financement : le crédit commercial ou les nouvelles solutions de financement participatif.

Alors que le sentiment dominant sur l'explication de l'augmentation des défaillances des PME veut que le souci provienne des freins à l'accès aux sources de financement, les experts soulignent le manque de culture financière des responsables de TPE et PME. Selon eux, ces lacunes viennent d'une sous-estimation des besoins en financement stable comme l'apport en capital et des besoins pour alimenter le cycle de trésorerie.

# LE CROWDLENDING

*(LES PARTICULIERS PRÊTENT AUX ENTREPRISES)*



Le recours au crowdlending ne saurait constituer un remède à une situation désespérée (il n'existe pas de miracle en la matière), mais peut répondre à une difficulté liée à l'important du BFR non couverte.

Le refus de la banque doit au préalable être analysé :

- Insuffisance de fonds propres;
- Insuffisance de résultats
- Problème lié à la croissance



Désormais, les banques traditionnelles n'ont plus le monopole du prêt aux entreprises en France. Depuis quelques années, les nouvelles méthodes de financement participatif, de type « crowdfunding » ont le vent en poupe, grâce notamment aux plateformes de levée de fonds en ligne. Ainsi, et selon l'association Financement participatif en France, les fonds de financements de projet ont été multipliés par deux en France en un an. Une hausse due en partie au succès des campagnes sur les sites de crowdlending. Retour sur un mode de financement 2.0...

---

L'avantage principal est d'être moins dépendant des banques en empruntant ailleurs. Ensuite la collecte des fonds est souvent plus rapide que par le système bancaire traditionnel. Enfin les emprunts sont réalisés sans garantie personnelle, ce qui représente un sacré avantage pour un entrepreneur.

Par contre les taux sont compris entre 4 % et 10 % pour des durées inférieures à 5 ans. Ces taux sont donc beaucoup plus élevés que les taux proposés par les banquiers.