

Point de vue d'experts

NEWSLETTER PARTENAIRES

N°04 – Novembre 2015



BAKER TILLY
FRANCE

Membre indépendant de Baker Tilly International

Nous avons le plaisir de sortir notre newsletter « partenaires » n°4 du mois de novembre 2015.

Cette lettre permet de soutenir et de recommander les partenaires de BAKER TILLY FRANCE, choisis pour être aux côtés des cabinets membres et leur apporter des solutions à valeur ajoutée pour accompagner au mieux leurs clients.

Retrouvez l'édito de Pascal FERRON, vice-président de BAKER TILLY FRANCE en charge des partenariats et notre partenaire Jean BUSNOT ICBA, n°2 en France du courtage spécialisé en assurance-crédit et en financement.

Bonne lecture.

Le siège de BAKER TILLY FRANCE.

Edito

Dans le contexte économique actuel, alors que le financement est au cœur des préoccupations des entreprises, il est important plus que jamais d'envisager des **solutions innovantes, adaptées et optimisées** et de s'entourer, au-delà des banques, des **bons partenaires de long terme**.

« LE CASH EST TOUJOURS LE NERF DE LA GUERRE ».

Maîtriser sa trésorerie est une condition indispensable pour bien gérer son entreprise. **Je ne connais aucun chef d'entreprise qui sur une période de 5 à 10 ans n'ait eu, un jour, mais sur une période plus ou moins longue, des problèmes de trésorerie, que cela aille bien ou mal en terme d'activité ou qui n'ait été freiné dans son développement de ce fait.** Et cela devient une obsession quotidienne détournant des véritables enjeux.

« VENDRE, C'EST BIEN, ENCAISSER C'EST MIEUX ».

On constate aujourd'hui une dégradation générale des délais de paiement, malgré les lois visant à les raccourcir engendrant des difficultés de trésorerie permanentes pour la plupart de nos clients.

L'externalisation de même que la garantie de paiement de tout ou partie de la gestion du poste clients permet de **mieux maîtriser et anticiper le fonctionnement de son entreprise tout en « dormant bien la nuit »**. Quand on peut disposer d'une évolution résiliente de ses clients et de son chiffre d'affaires c'est même la meilleure assurance d'une visibilité à moyen terme sur sa trésorerie.

C'est parce que nous sommes au plus près des préoccupations de nos clients, que nous souhaitons accompagner avec les bons partenaires sur les sujets cruciaux pour le développement de leurs entreprises.

Le groupe **BUSNOT**, avec lequel nous **partageons des valeurs fortes**, n°2 du courtage spécialisé en assurance crédit et en financement, intervient en proposant des solutions uniques en France et dans 38 pays grâce à son réseau **ICBA**.

Il serait dommage de ne pas en faire profiter nos clients !

Pascal FERRON
BAKER TILLY FRANCE
Vice-Président en charge des partenariats

Le financement court terme

Nous allons aborder différents modes de financement court terme :

1) L'affacturage : un contrat de financement ou de mobilisation de créances qui peut regrouper trois services dans le cadre du contrat.

- **Une assurance-crédit** : L'assurance-crédit couvre le risque clients, le recouvrement des impayés et l'indemnisation des pertes. Les facteurs sont assurés.
Il est possible et parfois souhaitable de mettre en place une solution externe au factor permettant d'obtenir de meilleures garanties (nous intervenons de façon systématique si les besoins ne sont pas couverts afin d'optimiser le financement qui en dépend) et de sécuriser l'ensemble des clients même si seulement une partie est financée.
- **La gestion du poste clients**, l'entreprise factorée ou "cédant" vend ses factures au factor qui va les enregistrer, gérer les relances, le précontentieux et l'imputation des comptes sous forme d'une comptabilité miroir ; il existe une mention de subrogation notifiée au client sur chaque facture.
- **Le financement des factures** est fait soit à partir d'un compte du factor soit sur un compte dédié ; la mise en place de ce dernier permet au "cédant" d'avoir une meilleure visibilité sur les financements mis en place.

Comprendre le mode de fonctionnement de l'entreprise et ses besoins permet de proposer une solution alternative la plus adaptée possible.

Différentes solutions peuvent être mises en place au travers de contrats différenciés :

- **Les contrats "non-gérés"** permettent de conserver la gestion chez l'adhérent, il n'y a pas d'interface avec le client et la gestion du poste client repose sur l'outil et l'équipe du "cédant", une situation financière correcte et une gestion du poste clients efficace sont impératives.
- **Les contrats confidentiels**, les clients ne sont pas informés de la cession des factures à un tiers, il n'y a pas de mention de subrogation sur les factures ; la situation financière du "cédant" doit être correcte (la cotation BDF au moins 5) et la gestion du poste clients fait l'objet d'un audit minimum.

- **Un financement de balance clients sous forme de solde**, confidentiel ou non, il nécessite les mêmes éléments de qualité que pour un contrat confidentiel ; il est adapté aux entreprises ne souhaitant pas "se factorer", à la recherche d'un outil simple, exportant ou ayant une taille moyenne de facture de faible montant ; si non, **un financement de balance avec enregistrement d'un grand livre non lettré, cession ligne à ligne**, peut être mis en place si les autres conditions sont réunies.

Et plus encore...

- **Une déconsolidation des créances** peut être envisagée mais les conditions sont contraignantes tant sur les modalités de transfert des risques que des flux.
- **La gestion des situations de travaux** nécessite une confiance totale dans l'entreprise qui cède ses créances et des documents de suivi adaptés.
- **Les centrales d'achat** qui souhaitent aider au financement de leurs adhérents avec une proposition globalisant l'intervention mais sous réserve d'obtention de lignes de garanties suffisantes sur chacun.
- **L'affacturage inversé** (nécessite de pouvoir obtenir une ligne de garantie suffisante sur la centrale ou l'entreprise intéressée) et permet de trouver une solution de paiement cash, afin d'obtenir une ristourne pour paiement comptant et d'améliorer la marge, la ristourne étant généralement supérieure au coût de financement, ou de fidélisation des fournisseurs.

Les critères de chiffres d'affaires réalisés et pouvant être cédés, la situation financière de l'entreprise, les modalités de gestion du poste clients et le mode de fonctionnement de l'entreprise permettent de proposer des solutions individuelles adaptées ; la concentration sur un ou plusieurs clients peut être un handicap.

Certains de nos partenaires sont peu attachés à tel ou tel critère et il est par exemple possible de trouver une solution de financement de balance pour une TPE, bien entendu sous conditions.

La tarification de la prestation repose sur une commission d'affacturage (prestation de services) et une commission de financement et est fonction :

- du type de contrat retenu et dans la plus part des cas de différentes données, chiffre d'affaires nombre de clients confiés, de la taille moyenne de facture
- du mode de financement retenu, dans la plus part des cas le virement, et de la situation financière du "cédant" dont la cote BDF.

2) Une solution globale de financement de BFR, particulièrement adaptée aux entreprises qui ayant une marge suffisante souhaitent simplifier leur fonctionnement en externalisant une partie de leur gestion en...

- Sortant leurs stocks de leur bilan, une déconsolidation est possible.
- Finançant intégralement leur BFR (achats/ crédit fournisseurs – stocks – ventes/ gestion du poste clients).
- Rendant variable leurs coûts fixes de structure.

Cette solution permet d'allier une prestation de service à un financement sans altérer les process de "l'Entreprise" qui conserve :

- **les relations fournisseurs** ; référencement, négociation tarifaire, approvisionnement, délai de règlement mais demande que la facturation soit adressée au prestataire qui va enregistrer la facture et l'entrée en stocks. La facture sera réglée une fois validée par "l'Entreprise" et **les stocks et le crédit fournisseurs sont sortis de son bilan.**
- **les flux logistiques** ; réception, stockage, inventaire, livraison (pouvant être traités)
- **la relation clients** ; commercialisation, négociation tarifaire, réception et traitement de la commande, service après-vente etc.

Le prestataire va facturer en son nom les clients, envoie les factures, encaisse les règlements et reverse à "l'Entreprise" la marge constatée (prix de vente – prix d'achat déduction faite de la rémunération convenue).

Le prestataire est rémunéré en fonction des composants du BFR, rotation des stocks, délais de règlement clients et fournisseurs, nombre de clients à gérer et taille moyenne des factures amont et aval, cette rémunération est matérialisée par un coefficient appliqué au prix d'achat pour déterminer son prix de vente et correspond à un service, non une charge financière.

"L'Entreprise" qui doit avoir une situation financière permettant d'obtenir une ligne de garantie suffisante auprès des assureur-crédit s'engage à racheter les stocks de produits résiduels au-delà d'une période convenue ou en fin de contrat, volume minimum traité nécessaire pour obtenir de bonnes conditions.

3/ La titrisation de PME

La titrisation de PME, néanmoins réservée à des entreprises de plus de deux ans, réalisant un volume de chiffre d'affaires significatif (+ de 5M€) et dans une bonne situation financière. La solution est entièrement dématérialisée, l'entreprise s'engage à céder l'ensemble des créances sur un périmètre défini et bien entendu modulable.

Cette solution peut être une alternative à une solution de cession de balance confidentielle permettant de conserver la main sur vos relations clients qui ne voient aucun changement ; la tarification est du même ordre de grandeur.

4/ Les solutions de financement court terme de BPI France

BPI France qui propose des solutions de financement court terme sous forme d'avances :

- Financement de créances professionnelles agréées, il existe généralement des modalités tant sur le montant financé qu'un dépôt de garantie et les conditions financières sont une commission d'engagement sur le montant global financé, au démarrage et à chaque renouvellement, et des intérêts sur le solde débiteur ; le coût est à analyser de prêt entre frais fixes et variables.
- Financement de créances nées à l'étranger, autorisation d'un montant à définir, durée, garantie des créances et paiement par les clients sur un compte BPI; il existe une commission d'engagement sur le montant autorisé perçue au démarrage et à chaque renouvellement, une commission d'utilisation calculée sur l'encours quotidien débiteur et une commission éventuelle d'assurance-crédit au-delà de différents frais fixes.
- D'autres solutions, en particulier sur le financement de créances sur l'administration peuvent être analysées.

Globalement un comparatif paraît essentiel mettant en avant les différents aspects de chacune des solutions, le coût n'étant qu'un des éléments ; les particularités des contrats des intervenants possibles sont des éléments primordiaux.

Il est difficile de détailler en quelques pages l'ensemble des produits existants mais nous sommes à votre disposition pour évoquer telle ou telle solution ou réaliser une étude, permettant de fixer les éléments, sans engagement de votre client. Il est important de se préoccuper de financement quand la situation n'est pas dégradée ; surtout ne pas hésiter.

Contact Jean BUSNOT :
Henri du CLARY - clary@jean-busnot.fr
François de CHANTERAC - chanterac@jean-busnot.fr
01 56 89 50 60 - www.jean-busnot.fr



BAKER TILLY FRANCE

Membre indépendant de Baker Tilly International

76, avenue des Champs-Élysées
75008 PARIS

Tél : +33 (0)1 42 89 44 43

Fax : +33 (0)1 42 89 44 99

E-mail : contact@bakertillyfrance.com

www.bakertillyfrance.com