

Prévenir les difficultés de l'entreprise

Informerses partenaires

Lorsqu'une difficulté survient, et qu'elle risque d'affaiblir notablement la trésorerie, il convient de se rapprocher de certains de ses partenaires.

Le banquier

Le premier d'entre eux est évidemment le banquier qui doit être informé au plus vite de la situation. Cela permettra d'envisager avec lui des solutions de financement d'urgence, telles que des facilités de caisse, et d'éviter ainsi que se produise un incident de paiement. Un incident qui, s'il dépasse un certain montant, pourra donner lieu à un signalement à la Banque de France occasionnant une dégradation de la note de solvabilité de l'entreprise et compliquant ainsi son accès au crédit. Par ailleurs, si la situation de l'entreprise le nécessite, le recours à un emprunt bancaire pourra également être envisagé avec le banquier. Le mieux étant d'avoir négocié un emprunt ou une facilité de caisse avant même d'avoir rencontré la moindre difficulté.

Précision : si la qualité du rapport humain que le dirigeant de l'entreprise entretient avec son banquier est importante, il ne faut toutefois pas perdre de vue que les banques sont des établissements dans lesquels la prise de décision est centralisée. Dès lors, il est primordial de présenter un dossier argumenté à l'appui d'une demande de financement.

Les associés

Lorsque l'entreprise est organisée sous la forme d'une société, elle peut faire appel aux « comptes courants d'associés » pour soutenir sa trésorerie. Ces derniers accueillent en effet des sommes temporairement mises à la disposition de la société par les associés. Attention toutefois, pour éviter que la situation ne soit aggravée par la demande de remboursement que chaque associé est, en principe, libre d'effectuer à tout moment, le blocage de ces comptes courants pendant une certaine durée peut être organisé. Sachant que pour être valable, cette décision devra être prise à l'unanimité des associés.

De plus, ces derniers ont également vocation à être sollicités pour renforcer les fonds propres de la société dans le cadre d'une augmentation de capital.

Les fournisseurs

Outre les banquiers et les associés, le dirigeant a également tout intérêt à prendre contact avec ses fournisseurs. L'objectif : tenter de négocier avec eux des délais de paiement avant qu'ils ne soient confrontés à un impayé et décident, ce qui pourrait être dramatique pour l'entreprise, de bloquer toute nouvelle livraison.

Les administrations

Enfin, il est possible de demander à l'urssaf un échelonnement du paiement des cotisations sociales et une remise des majorations de retard. Pour accompagner les entreprises rencontrant des difficultés à réaliser les démarches nécessaires à l'obtention de ce type d'aménagement, les urssaf ont d'ailleurs mis en place un service dédié joignable par courriel et par téléphone (www.urssaf.fr, rubrique : Documentation/Entreprises en difficulté). Des délais de

règlement des impôts et de la TVA peuvent également être obtenus des services fiscaux.

Notre conseil : dès que les signes avantcoureurs des difficultés apparaissent, le dirigeant a intérêt à contacter le Cabinet sans attendre afin qu'il analyse la situation et l'assiste dans ses démarches, notamment auprès de son banquier.

Prévenir les impayés

Les retards de paiement et les impayés des clients peuvent avoir des incidences sérieuses sur la trésorerie de l'entreprise. il convient donc de tout faire pour les éviter.

Réduire les délais de paiement

La loi permet d'accorder à ses clients 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture pour qu'ils procèdent au règlement. un délai déjà très long, qu'il convient, quand c'est possible, de réduire en modifiant les conditions générales de vente et qui, il ne faut pas l'oublier, commence à courir le jour de la facturation. une facturation qu'il faut donc établir le plus tôt possible. Autre pratique intéressante pour la trésorerie de l'entreprise : inciter les clients à honorer par anticipation les factures en leur accordant un escompte pour tout paiement avant échéance. La mise en place d'une facturation partielle ou la demande de versement d'une avance le jour de la commande peut également être envisagée.

Exiger des garanties de paiement

Pour éviter les impayés, il est opportun d'exiger des garanties. Certaines, comme le gage et l'hypothèque, réservent

la possibilité de faire saisir l'un des biens mobiliers ou immobiliers du client défaillant pour les faire vendre en remboursement de sa dette. D'autres donnent le droit de conditionner la réalisation de la vente au fait qu'une personne se porte caution pour l'acheteur, c'est-à-dire s'engage à payer sa dette à sa place s'il se trouve dans l'impossibilité de le faire. Enfin, l'insertion d'une clause de réserve de propriété dans les conditions générales de vente retardera le transfert de propriété du bien au jour du paiement intégral du prix. Ainsi, en cas d'impayé, il sera facile d'en obtenir la restitution.

Recouvrer à l'amiable ses créances

Si, malgré toutes les précautions prises, certains clients tardent à honorer leur dette, un certain nombre de démarches peuvent être accomplies avant de recourir à la justice. Tout d'abord, commencer par effectuer des relances téléphoniques fermes et régulières pour montrer au client sa détermination à être payé et à porter l'affaire au contentieux si besoin. Si ces relances restent infructueuses, adresser un ultimatum sous la forme très solennelle d'une mise en demeure, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou remise par un huissier de justice, peut se révéler efficace. Et lorsque ces méthodes n'ont pas donné de résultat, reste à recourir à l'injonction de payer. Rapide, simple et peu coûteuse, cette procédure judiciaire permet d'obtenir facilement un titre exécutoire autorisant ensuite à faire procéder, si besoin, à la saisie des biens du débiteur défaillant.

Recourir à l'assurance-crédit ou à l'affacturage

Des instruments tels que l'assurance-crédit ou l'affacturage ont vocation à permettre à l'entreprise de garantir ses créances. Ainsi, à l'instar d'une assurance « classique » pour

les sinistres, l'assurance-crédit garantit l'entreprise contre tout ou partie du montant des factures impayées, moyennant le règlement d'une prime correspondant généralement à un pourcentage du chiffre d'affaires assuré. L'affacturage, quant à lui, consiste pour une entreprise à céder des créances à une société d'affacturage qui lui en règle le montant, déduction faite des intérêts et des commissions, et prend à sa charge leur recouvrement.

Mettre en place des outils de diagnostic

Plus tôt un problème est connu, plus il est simple d'y apporter une solution. Pour aider le dirigeant, le Cabinet peut mettre en place des outils permettant de surveiller l'évolution des comptes de l'entreprise comme le tableau de bord ou les situations intermédiaires.

Le tableau de bord

Le tableau de bord est un document mensuel d'information financière établi dans des délais très brefs (8 à 10 jours maximum). Il permet d'effectuer un suivi régulier non seulement du chiffre d'affaires, mais également des charges fixes (suivi par « abonnement ») et surtout des charges sensibles, c'est-à-dire celles qui sont appelées à évoluer en fonction des activités de l'entreprise et qu'il convient d'observer avec attention. Grâce à lui, le dirigeant peut piloter au jour le jour son entreprise et découvrir, au plus tôt, tous les éléments nécessaires à une prise de décision efficace, voire à un changement de cap.

Les situations comptables intermédiaires

Toutefois, si le tableau de bord est un outil précieux pour procéder à des estimations rapides et régulières des résultats, il n'offre pas le degré de fiabilité d'un bilan. Il peut donc s'avérer utile de sortir périodiquement des situations comptables intermédiaires (bilans, compte de résultats, soldes intermédiaires de gestion). Elles permettront, sans devoir attendre l'édition des comptes annuels, de mettre en évidence la situation comptable réelle de l'entreprise et ainsi d'anticiper le plus en amont possible les « dérapages » de toute nature.

Demander l'aide du juge

Si l'entreprise ne parvient pas à « redresser la barre » malgré tous ses efforts, il lui faut alors solliciter l'aide de la justice. Et cela sans hésiter et sans tarder car le juge est à même de prendre des décisions qui s'imposeront peu ou prou à ses créanciers et qui pourront lui permettre de retrouver un peu d'air en attendant des jours meilleurs.

La désignation d'un mandataire ad hoc

En premier lieu, l'entreprise peut demander au juge (souvent le président du tribunal de commerce) qu'il désigne un mandataire ad hoc. Avant de s'exécuter, le juge vérifiera que l'entreprise n'est pas en cessation de paiements (situation d'une entreprise qui ne peut plus faire face à son passif exigible avec ses actifs disponibles) et qu'une solution durable de redressement de la situation est envisageable. Si tel est le cas, il nommera une personne compétente, par

exemple un ancien administrateur judiciaire ou un juge à la retraite, chargée, sous son regard, notamment de négocier un étalement des dettes dans le temps avec ses créanciers professionnels. Et ce dans la plus grande discrétion, la nomination de ce mandataire ne faisant pas l'objet d'une publicité.

La mise en place d'une conciliation

L'entreprise peut également demander, dès le départ ou après l'intervention d'un mandataire ad hoc qui n'aurait pas porté pleinement ses fruits, à bénéficier d'une procédure de conciliation. Cette procédure peut être ouverte, à sa seule demande, lorsqu'elle connaît des difficultés économiques ou financières, prévisibles ou avérées, et qu'elle n'est pas en cessation de paiements, tout au moins pas depuis plus de 45 jours.

La procédure est rapide et confidentielle. Le juge désigne un conciliateur, pour une durée maximale de 4 mois, dont la mission consiste, là encore, à mener aux côtés du dirigeant de l'entreprise une négociation avec ses principaux créanciers en vue d'aboutir à la signature d'un accord amiable.

Cet accord est constaté par le juge et s'impose aux créanciers qui l'ont signé. Ces derniers ne peuvent alors plus agir individuellement contre l'entreprise pour recouvrer leur créance. Et point important : l'accord n'est pas publié. Toutefois, il peut, si le chef d'entreprise le souhaite, être homologué par le tribunal. Dans ce cas, il s'impose à tous ses créanciers, y compris à ceux qui ne sont pas signataires de l'accord, mais il fait, en contrepartie, l'objet d'une publicité.

L'ouverture d'une procédure de

sauvegarde

Enfin, si l'entreprise n'est pas en cessation de paiements, mais éprouve des difficultés qu'elle n'est pas en mesure de surmonter, une procédure, dite « de sauvegarde », peut être déclenchée à son initiative. Elle permettra au dirigeant, tout en restant aux commandes de l'entreprise, de bénéficier de mesures fortes que seul le tribunal a le pouvoir d'imposer : arrêt des poursuites individuelles des créanciers, suspension des échéances des dettes, arrêt du cours des intérêts... Après une période d'observation, elle conduira normalement à l'adoption d'un plan de sauvegarde prévoyant les mesures propres à remettre l'entreprise sur les rails, notamment les modalités d'apurement de son passif (délais de paiement, remises de dettes...).

© 2013 Les Echos Publishing