


► éventuel cas de détérioration de la situation financière des clients, qui peut rapidement engendrer des effets néfastes sur le niveau de cash. Du côté des fournisseurs, la refonte des processus d'achats peut générer des économies évidentes. La gestion des stocks doit être appropriée afin de prendre en compte le ralentissement de la demande, ainsi qu'une gestion rapprochée des délais et des cycles de décaissements. La prévision du niveau de trésorerie est un outil de pilotage indispensable : cet exercice doit permettre de fixer les impératifs d'encaissements en optimisant les sorties, mais également d'anticiper la recherche de financement en cas d'impasse éventuelle. Afin d'assurer une chaîne de cash flow sereine, tout chef d'entreprise devrait s'enquérir de l'ensemble des leviers internes de cash qui résident au sein de son organisation, en portant une attention particulière à l'aspect méthodique et prévisionnel de son projet. Établir un diagnostic de son BFR en incluant toute l'organisation autour du « projet cash » sera un atout certain qui pourra favoriser l'indépendance vis-à-vis de

l'endettement et illustrer une réelle capacité à améliorer la rentabilité et la solvabilité de son entreprise. L'expert-comptable saura être une source d'informations essentielles pour informer le dirigeant sur l'avenir financier.

L'expert-comptable

Dans cette optique, il faut remonter aux éléments structurants du cash au sein de l'entreprise afin d'établir un diagnostic et mettre en place des chantiers d'optimisation. L'expert-comptable joue un rôle déterminant pour optimiser ce processus et

répondre aux questions qui se posent d'emblée : que fait-on ? Par quoi commence-t-on ? À quel rythme ? Dans quels délais ? Quels sont les acteurs ? Dans le contexte où le FDR ne connaîtrait pas de variations spectaculaires, le BFR représente une zone d'actions prioritaire qui se doit d'être transversale. Au sein des composants du BFR résident des leviers qui sont trop souvent méconnus ou partiellement abordés, simplifiant quelque fois le concept. ●

 Carl Civadiée, expert en Cash Management chez Grant Thornton

Que peut-on négocier avec son banquier ?

Par principe, tout est négociable, le crédit lui-même ou le fonctionnement du compte qui sera ouvert, si le financement est réalisé par une banque autre que la banque habituelle de l'entreprise.

Négocier les conditions du crédit

L'entrepreneur doit bien se renseigner sur les tarifs réels pratiqués par les banques, à type d'entreprise comparable. Ils sont en général très inférieurs aux tarifs officiels affichés. C'est vrai des taux par principe négociables. La durée est moins négociable (difficile de dépasser les 7 ans pour des fonds de commerce ou 15 ans pour de l'immobilier d'entreprise). On peut négocier les frais de dossier, le différé d'amortissement ou encore le coût des assurances. Depuis la loi Lagarde de septembre 2011, les banques sont en principe obligées d'accepter les délégations d'assurance (appel à une compagnie d'assurance extérieure à la banque), ce qui renforce la position de l'entrepreneur. On peut discuter le montant de la caution personnelle, mais il est difficile de s'en affranchir totalement. Elle est demandée quasi-systématiquement et elle concrétise aux yeux du banquier l'implica-



DOSSIER

MA BANQUE, MON ENTREPRISE ET MOI !

►► tion personnelle de l'entrepreneur dans son projet professionnel. Le blocage du compte courant d'associés est plus ou moins négociable selon les banques.

Négocier le fonctionnement du compte

Pour les commissions CB, il convient d'être vigilant et honnête dans la définition du ticket moyen, faire le point régulièrement avec son banquier, arbitrer entre commission fixe ou commission en pourcentage, en fonction de ce ticket moyen. Rares sont ceux qui pensent à négocier la commission de mouvement : elle est pourtant très facilement divisible par deux par rapport au tarif officiel de la banque. Les frais de tenue de compte peuvent être discutés. Il faut toujours vérifier la pertinence du « package » proposé par la banque. L'expérience montre qu'on peut négocier jusqu'à 50 % sur un an ou obtenir six mois de gratuité.

Quels leviers de négociation ?

Les banques sont en recherche de liquidités aujourd'hui. Vos interlocuteurs bancaires apprécieront donc que vous leur apportiez des flux, que vous transfériez chez eux des placements, ou que vous ouvriez des contrats d'assurance-vie. Les autres moyens d'influence sont : ouvrir un compte personnel ou souscrire aux assurances proposées par le banquier, assurances sur les moyens de paiement ou assurances automobiles, par exemple. Ainsi, le parcours du combattant du chef d'entreprise ne s'arrête pas à l'obtention d'un accord de financement. Peser sur les conditions du financement peut avoir un impact positif non négligeable pour l'entreprise.

Autres moyens

Vous pouvez aussi faire appel à un courtier qui propose aux chefs d'entreprise de les accompagner dans leurs recherches de financement professionnel comme vous avez lorsque vous achetez une maison. Le courtier connaît bien les conditions du marché pour négocier les prêts pour les fonds de commerce, l'achat de matériel...



Stéphane Kirsch
Associé-fondateur de Creditrelax



Exemple de lettre de négociation

Pour recevoir le fichier, scannez le QR Code via l'application bookBeo (iPhone, Android) ou tapez bookbeo.com/negobanque dans votre navigateur mobile ou PC.



Bien gérer la relation avec votre banquier

Pour mettre toutes les chances de votre côté de faire de votre banquier un vrai allié de votre entreprise, il suffit de suivre quelques règles simples.

Ébranlée par la crise, l'image de la banque auprès des professionnels a souffert. Le banquier reste pourtant un interlocuteur de premier plan dans la vie de l'entreprise, alors mieux vaut connaître quatre règles de base pour que celui qui pourrait bien être votre meilleur allié ne soit pas un frein aux projets de votre société.

Ne pas tout miser sur la relation avec votre interlocuteur

S'il est essentiel d'entretenir des rapports cordiaux avec votre interlocuteur banquier, il est impératif de ne pas tout miser sur cet aspect. Une bonne relation pourrait vous permettre de négocier certains détails commerciaux avec votre banque, mais pas beaucoup plus. En effet, dans le cas d'une demande de financement, le banquier à qui vous présentez votre projet n'a généralement aucun pouvoir de décision. C'est le plus souvent une commission qui statuera sur votre demande. Il est donc essentiel de présenter un dossier clair, complet et argumenté qui donnera à la banque l'envie de répondre favorablement à votre demande.

Préparer un dossier de financement complet et de qualité

Toute demande de financement est assortie d'un dossier dont la teneur varie en fonction de l'objet de la demande. Pour une création ou une reprise d'entreprise, il convient de se présenter [quel est mon parcours, mon patrimoine, mon « train de