

Sortez votre entreprise de la crise financière

10 étapes pour sortir votre entreprise des difficultés

Etape 1. Acceptez la situation et faites un diagnostic

Acceptez la situation et faites un diagnostic !

Pourquoi ?

« Un problème sans solution est un problème mal posé », affirmait Albert Einstein. Vous n'êtes ni le premier ni le dernier entrepreneur à rencontrer des obstacles. Et des solutions existent. Le tout est d'arriver à prendre le recul nécessaire pour admettre la situation. Vous pourrez ensuite l'analyser et identifier les remèdes...

QUE FAIRE ?

- **Acceptez que votre entreprise est en crise et identifiez vos erreurs**
- **Faites l'état des lieux de votre trésorerie**
- **Evaluez votre chiffre d'affaires passé, présent et futur**
- **Etudiez votre rentabilité**
- **Décrétez l'état d'urgence !**

1. Admettez que votre entreprise est en crise

Votre entreprise, comme beaucoup d'autres, est au bord du gouffre. Vous faites des pertes et croulez sous les dettes, vous n'arrivez plus à assurer vos commandes, vos relations commerciales se dégradent, etc. Pendant un temps, vous avez cru que c'était une mauvaise passe, mais les ennuis se reproduisent. Bref, vous êtes dans un cercle vicieux !

Inutile de minimiser vos difficultés : vous êtes le premier à devoir réagir ! Et rappelez-vous que si votre société est malade, elle rend malades d'inquiétude ceux qui vous entourent : vos salariés, vos clients, vos fournisseurs, votre comptable, votre banquier et vos proches.

Mais admettre que cela ne va pas bien ne vous empêche pas d'avoir foi en votre guérison. Un premier pas ? Faites un diagnostic pour bien cerner votre problème, son potentiel d'aggravation et les solutions à apporter. Pour cela, appuyez-vous sur le passé, le présent et le futur ! L'idée est de déterminer comment vous en êtes arrivé là, où vous en êtes aujourd'hui et dans quelle direction vous allez. Reste à savoir de quel côté regarder...

Etape 1 : Acceptez la situation et faites le diagnostic

2. Faites l'état des lieux de votre trésorerie

- Vos factures s'accumulent, mais vous êtes à court de cash. C'est la panne sèche ! Or, comme une voiture, votre entreprise a besoin de carburant pour avancer. Votre carburant, c'est votre trésorerie : les sommes d'argent dont vous disposez en caisse ou en banque.
- Si vos réserves sont vides, impossible de poursuivre votre activité, même si vos carnets de commandes sont pleins. En effet, qui dit commandes, ne dit pas rentrée d'argent immédiate, puisque vos clients ne vous paieront que plus tard. Entretemps, vous devez pouvoir tenir le coup : régler vos fournisseurs, vos salaires, le loyer de votre siège d'exploitation, etc. Le manque de trésorerie est l'une des causes majeures de faillite ! Heureusement, des solutions existent, mais, souvenez-vous, la gestion de votre trésorerie va devoir devenir votre priorité...

À vous de jouer

- Faites l'état des lieux de la situation actuelle de votre trésorerie : autrement dit, de combien d'argent disposez-vous en caisse ou en banque ?
- Établissez l'évolution de votre trésorerie : en résumé, identifiez les grosses recettes et dépenses auxquelles vous devez faire face prochainement. Avez-vous de quoi faire face à vos prochaines échéances ?

3. Votre chiffre d'affaires : un composant capital

Si des carnets de commandes bien fournis n'entraînent pas nécessairement une bonne santé financière, il est cependant clair que votre entreprise ne pourra pas survivre sans clients. Votre chiffre d'affaires représente donc lui aussi un indicateur clé. Et pour cause, c'est la source de votre trésorerie future ! Mais où en est son évolution. Avez-vous gagné ou perdu des clients ? Ont-ils augmenté ou diminué le volume et la fréquence de leurs commandes ? Le marché est-il encore porteur ? Où en sont vos concurrents ?

À vous de jouer

- Jetez un œil à votre chiffre d'affaires, c'est-à-dire vos commandes passées, et observez son évolution au cours des derniers mois.
- Faites le tour de vos commandes en cours
- Jetez un œil aux commandes confirmées ou en passe de l'être
- Analysez aussi toutes les offres en cours de confection ou de négociation

Cet état des lieux exhaustif vous permettra de vous faire une idée de votre situation, de la manière dont elle a évolué au cours des derniers mois et de ce qui vous attend dans les prochains mois. Analysez bien les causes de chaque évolution : vous pourrez ainsi déterminer s'il est possible ou non de redresser la barre et comment.

Etape 1 : Acceptez la situation et faites le diagnostic

4. Votre rentabilité : un indicateur à ne pas négliger

Vous êtes-vous demandé si votre activité est rentable ? Autrement dit : dégage-t-elle des bénéfices ?

L'idée de base est de comparer vos recettes à vos dépenses. Votre chiffre d'affaires augmente, mais vous continuez de faire des pertes ? Il y a un hic ! Si vos carnets de commandes sont toujours pleins, mais que vous ne parvenez pas à gagner d'argent, votre rentabilité est peut-être en cause. Mais vous devez encore creuser un peu : vos prix sont-ils trop bas ? Vous faudra-t-il abandonner une partie de votre activité ou un client trop peu lucratif ?

À vous de jouer

- Observez, d'abord, vos comptes annuels pour connaître la rentabilité de vos activités antérieures. Plus proche de vous, prenez vos dernières commandes et évaluez ce qu'elles vous ont rapportées et coûtées. Sont-elles réellement rentables ? Et les bénéfices dégagés de chaque commande couvrent-ils les frais généraux ?
- Faites, ensuite, le point sur le présent et le futur : munissez-vous d'un tableau Excel pour établir vos marges sur vos commandes en cours et à venir, histoire d'être certain de corriger le tir ou de garder le bon cap !

RESUMONS :

Vous avez pris conscience de vos difficultés financières et vous croyez en votre capacité à retourner la situation. Problèmes de trésorerie, activité en berne ou marges trop faibles, les entraves peuvent être multiples et sont parfois liées. Grâce à un diagnostic ciblé sur trois éléments clés, systématiquement déclinés au passé, présent et futur, vous y voyez certainement un peu plus clair. Vous êtes prêt à passer aux étapes suivantes...

Vous voulez en savoir plus ?

- [Trésorerie : de combien d'argent dispose votre entreprise aujourd'hui ?](#)
- [Compte de résultat et plan de trésorerie : quelle différence ?](#)

Etape 2. Estimez l'ampleur des dégâts

Estimez l'ampleur des dégâts

Pourquoi ?

Pour apporter des solutions adéquates, vous devez impérativement circonscrire précisément le problème. En effet, lorsque les factures s'accumulent, difficile d'y voir clair. Procédez méthodiquement. D'abord, vous devez savoir combien d'argent vous devez et à qui. Ensuite, il faudra faire le tri et déterminer vos priorités de paiement.

QUE FAIRE ?

- Évaluez l'étendue de vos dettes
- Identifiez vos créanciers
- Classez vos créanciers par priorité
 - L'état : votre priorité absolue
 - Vos fournisseurs stratégiques

1. Évaluez l'étendue de vos dettes

Avant d'agir, faites un état des lieux de toutes vos dettes. Soyez complet et précis, rien ne doit vous échapper. Prenez un tableau Excel et commencez à faire la liste de toutes vos factures ouvertes : loyer, fournisseurs, électricité, impôts, etc. Pensez également à noter toutes celles qui arriveront dans les prochaines semaines et mois. Inscrivez les montants dus, le nom de votre débiteur, la date d'échéance et prévoyez aussi une colonne pour les pénalités de retard. Vous avez déjà reçu des rappels de paiement ? Consignez-le également. Une fois votre tableau dressé, vous disposez d'une vue précise du montant total de vos dettes ouvertes ainsi que de celles à venir.

2. Identifiez tous vos créanciers

L'idée est ensuite de rassembler vos dettes en fonction du créancier. Commencez par créer trois grands groupes : l'État, vos fournisseurs stratégiques et les autres. Ensuite, vous allez devoir les classer par ordre de priorité : facture échue ou non, rappel reçu, etc. Mais vous devez aussi tenir compte de la «dangerosité» de la dette. En effet, certains impayés vous coûtent très cher en indemnités-la TVA par exemple. D'autres peuvent vous empêcher de poursuivre vos activités-un fournisseur stratégique... Savoir qui payer en priorité vous donnera de meilleures chances d'embrayer. Si vous n'y mettez pas fin, c'est l'effet boule de neige..

Etape 2 : Estimez l'ampleur des dégâts.

3. L'État : votre priorité absolue

En tête de peloton : vos dettes fiscales et sociales. Et pour cause : les créanciers « étatiques » sont silencieux, mais, vu leurs moyens de pression, ils frappent souvent très fort. À partir du moment où vous êtes en retard de paiement, l'amende devient de plus en plus salée :

Une dette impayée vis-à-vis de la TVA vous coûtera 15% du montant dû, plus 0,8 % d'intérêts par mois de retard.

- Pour le précompte professionnel ou mobilier, ce sera 10% de la dette avec un minimum de 50€ et un maximum de 1.250 €.
- Vos cotisations ONSS vous vaudront une majoration de 10% cumulée à des intérêts de retard de 7 % par an.
- En matière de provisions ONSS, la sanction est forfaitaire et dépend de la tranche de cotisations.
- Vos cotisations sociales d'indépendant seront majorées de 3 % dès le premier jour de retard. Et vous aurez une majoration supplémentaire de 7 % si votre dette impayée franchit la fin de l'année civile.

Ne prenez pas vos dettes fiscales et sociales à la légère...

Même si vous êtes en retard, soyez proactif. Si vous adoptez l'attitude de l'autruche, l'État ne vous le pardonnera pas. Et n'oubliez pas l'administration fiscale a le droit de saisir vos comptes en banque, de contacter directement vos clients pour leur réclamer son dû, voire d'engager votre responsabilité solidaire en tant que gérant. Prendre les devants augmente vos chances d'obtenir des facilités de paiement. En effet, vous pouvez généralement négocier un plan d'apurement avec les autorités. Mais, dans la plupart des cas, cela ne vous dispensera pas du règlement des pénalités, des amendes et des intérêts de retard. Au mieux, vous pourrez tenter de bénéficier d'une réduction ou d'une exonération des sanctions. Sans garantie toutefois...

4. Vos partenaires stratégiques

Seconds sur la liste prioritaire, vos fournisseurs principaux, indispensables à la continuité et à la pérennité de votre activité. Si vous ne payez pas le loyer de votre bureau, vous risquez d'avoir rapidement le propriétaire sur le dos. Même schéma avec votre banquier.

Vous réalisez votre chiffre d'affaires en partie grâce à un ou deux fournisseurs ? Votre intérêt est donc de préserver la relation commerciale avec eux. Dans tous les cas, ne faites jamais le mort. Essayez de les payer prioritairement. Si votre trésorerie ne le permet pas, n'hésitez pas à communiquer avec ces fournisseurs de façon claire et maîtrisée. Le but est de les impliquer dans la réflexion autour d'un plan d'apurement réaliste, sans toutefois les effrayer. Rappelez-vous que votre créancier sera généralement réceptif à une solution équilibrée. Pas par générosité, mais parce que c'est aussi dans son intérêt.

Etape 2 : Estimez l'ampleur des dégâts

RESUMONS :

L'objectif de cette étape est double. D'abord, vous devez avoir une vue précise sur toutes vos dettes en cours et à venir. Dressez un tableau qui reprend toutes les informations utiles.

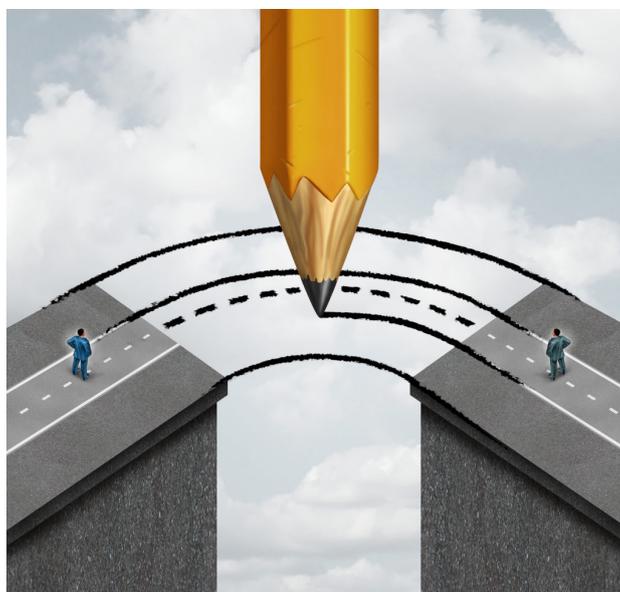
Ensuite, groupez vos dettes par créanciers. Classez-les par ordre de priorité et de dangerosité. Et en la matière, vos dettes fiscales et sociales arrivent en tête, suivies par celles de vos fournisseurs stratégiques.

Vous voulez en savoir plus ?

[Trésorerie en berne ? Prioritisez vos paiements !](#)

[Négocier un étalement de paiement sans effrayer vos fournisseurs](#)

[Comment négocier un étalement avec la TVA ?](#)



Etape 3. Demandez conseil

Demandez conseil

Pourquoi ?

« L'art de la réussite consiste à savoir s'entourer des meilleurs », déclarait John Fitzgerald Kennedy. Pour sortir votre entreprise de l'ornière, vous avez également intérêt à solliciter de l'aide. Vous bénéficierez à la fois de l'expérience et des conseils de professionnels avertis. Souvenez-vous que vous n'êtes ni le premier ni le dernier à passer par des difficultés, alors osez demander un coup de main ! Vous augmenterez ainsi vos chances de réussite.»

QUE FAIRE ?

- Faites confiance à des professionnels
- Sollicitez un conseiller public
- Appuyez-vous sur un avocat
- Demandez l'aide de votre comptable
- Préparez un plan de redressement sur les 12 prochains mois

1. Faites confiance à des professionnels

Vous avez beau être un entrepreneur chevronné, vous n'êtes pas Superman. Vous n'êtes pas seul dans cette aventure, alors évitez de vous enfermer dans votre coquille. Vous avez su écouter les signaux d'alerte, maintenant vous allez devoir trouver de l'aide pour procéder efficacement. La clé ? Vous appuyer sur des experts. Rassurez-vous, la vie d'entrepreneur n'est un long fleuve tranquille pour personne, et les spécialistes chevronnés en ont vu d'autres... Mais surtout, ils disposent du recul émotionnel qui vous manque pour analyser rationnellement la situation.

2. Sollicitez un conseiller public

Vous trouverez un premier appui auprès d'organismes régionaux, tels que le CEd (Centre pour Entreprises en difficultés) à Bruxelles, le CEd-W en Wallonie ou DYZO en Flandre. Leur job ? Vous venir en aide, quelle que soit la nature de vos soucis. Sans condition d'accès, vous pourrez bénéficier de différents types d'accompagnement, de conseils économiques et juridiques, voire d'un soutien psychologique. Ils vous donneront également accès à un large réseau de partenaires. Cet éventail de services gratuits, pour parer à toutes les situations fait la force de ces organismes publics.

Avec un bémol : souvent les secours arrivent trop tard parce que les entrepreneurs tardent à y faire appel. Alors, surtout n'attendez pas pour les contacter: plus leur intervention sera précoce, plus vous en tirerez avantage.

Etape 3. Demandez conseil

3. Appuyez vous sur un avocat

Vous n'avez peut-être pas le réflexe de contacter un avocat. Soit par crainte du coût que cela représentera, soit parce que vous ne voyez pas comment il peut vous épauler. Pourtant, son aide peut se révéler extrêmement précieuse. D'une part, l'avocat maîtrise les règles et procédures juridiques. Un atout essentiel pour éviter que votre situation n'empire, pour prévenir les embûches à venir ou encore pour vous défendre dans d'éventuels désaccords, par exemple avec l'administration fiscale

Vous êtes en conflit avec un client qui refuse de régler une importante facture ? Votre avocat sera votre allié pour contraindre ce débiteur récalcitrant à verser son dû. Évidemment, ses interventions ne sont pas gratuites, mais le jeu en vaut souvent la chandelle. Vous ne connaissez pas d'avocat spécialisé ? Contactez le CEd, le CEd-W ou DYZO.

4. Demandez l'aide de votre comptable

Au-delà de ses tâches plus classiques (la tenue de votre comptabilité, certaines obligations administratives et fiscales), votre comptable vous a peut-être également déjà fourni des conseils pour optimiser la charge fiscale de votre entreprise. Mais avez-vous songé qu'il pouvait aussi constituer un partenaire stratégique privilégié pour vous aider à redresser la barre ?

En effet, votre comptable possède deux atouts majeurs : son expertise et une connaissance approfondie de votre entreprise. Il pourra, par exemple, jouer l'intermédiaire pour négocier des plans d'apurement avec l'administration fiscale. Ses conseils seront aussi inestimables pour établir un plan de redressement ainsi que pour fixer des objectifs réalistes.

5. Préparez un plan de redressement

« Gouverner, c'est prévoir », disait le journaliste et homme politique français Émile de Girardin. Une fois bien entouré, vous allez devoir organiser la survie à court terme de votre entreprise et préparer le retour à des marges de manœuvre satisfaisantes à plus long terme. Autrement dit, vous devez mettre sur pied un plan de redressement, idéalement à 12 mois, pour avancer étape par étape.

Grâce à cet outil, vous pourrez améliorer votre propre vision, organiser et prioriser plus efficacement votre action, et aussi redonner un peu d'espoir à vos créanciers. Concrètement, traduisez votre plan d'urgence en actions efficaces et réalistes, fixez des objectifs chiffrés et définissez un calendrier. Déterminez également les outils (compte de résultats, plan de trésorerie, etc.) dont vous avez besoin pour suivre et évaluer la mise en œuvre de votre plan.

Etape 3. Demandez conseil

RESUMONS :

Vous avez compris l'importance de rompre avec la solitude et de vous entourer de professionnels aguerris. Ils vous accompagneront tout au long de votre parcours pour sortir votre entreprise des difficultés.

Sollicitez leurs conseils et bénéficiez de leur expérience. Vous vous sentez épaulé ? Passez à l'attaque. Mais, avant, il vous faut un plan pour l'année à venir. Rédigez-le minutieusement, avec l'assistance de votre comptable ou de l'un des organismes régionaux d'aide aux entreprises en difficultés. Maintenant que vous savez où vous devez aller, mettez-vous en marche...

Vous voulez en savoir plus ?

- [Recouvrement de créances : un avocat vaut souvent le « coût »](#)
- [Votre comptable, votre partenaire...](#)
- [Construisez votre propre tableau de trésorerie](#)

Contacts utiles :

- CEd à Bruxelles : un service de télé-conseils pour entrepreneurs accessible 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24 au 0800 99 978 (soutien psychologique). Pour la prise de rendez-vous, formez le 02 643 78 48.
- CEd-W en Wallonie : un numéro vert est à votre disposition au 0800 35 222, ainsi que des conseillers locaux à Nivelles, Namur, Liège, Libramont, Charleroi et Mons.
- DYZO en Flandre : contactez le 06 0800 111 ou posez votre question sur info@dyzo.be



Etape 4. Organisez votre survie à court terme

Organisez votre survie à court terme

Pourquoi ?

« L'art de la réussite consiste à savoir s'entourer des meilleurs », déclarait John Fitzgerald Kennedy. Pour sortir votre entreprise de l'ornière, vous avez également intérêt à solliciter de l'aide. Vous bénéficierez à la fois de l'expérience et des conseils de professionnels avertis. Souvenez-vous que vous n'êtes ni le premier ni le dernier à passer par des difficultés, alors osez demander un coup de main ! Vous augmenterez ainsi vos chances de réussite...

QUE FAIRE ?

- Faites de l'Etat votre priorité absolue
- Négociez avec vos fournisseurs stratégiques
- Demandez à vos clients de payer plus tôt
- Réduisez ou suspendez temporairement certains budgets
- Mûrissez chaque nouvelle décision

1. Faites de l'Etat votre priorité absolue

Parmi vos créanciers, les autorités fiscales et sociales demandent toute votre attention.

Et pour cause : - si vous ne payez vos dettes vis-à-vis du fisc, de la TVA, de l'ONSS ou de votre caisse d'assurances sociales, vous risquez de voir la facture augmenter de façon exponentielle et aggraver votre situation déjà délicate. En effet, leurs moyens de pression sont énormes : majorations importantes (de 10 à 15 %), intérêts de retard, sans compter les éventuelles procédures de recouvrement

Vous l'aurez compris, l'idée est d'essayer de régler autant que possible ces dettes. Votre trésorerie ne le permet pas ? Rassurez-vous : vous pouvez généralement solliciter des facilités de paiement. Négociez alors un plan d'apurement raisonnable et réaliste : prévoyez, par exemple, de faire un premier versement élevé et d'étaler le reste sur 12 mois. L'important est que vous puissiez vous tenir à votre proposition. Gardez aussi à l'esprit que vous demeurez en principe soumis aux pénalités de retard tant que votre dette n'est pas entièrement apurée. Vous pouvez cependant, demander une réduction ou une exonération des sanctions.

Même si chaque institution possède ses propres règles, un conseil reste toujours valable : agissez vite et communiquez !

2. Négociez avec vos fournisseurs stratégiques

Seconds sur la liste, vos fournisseurs principaux, indispensables à la continuité et à la pérennité de votre activité. Si vous ne pouvez pas régler tout ou partie de votre dette à leur égard, n'hésitez pas à engager le dialogue. Votre communication doit être claire, crédible, maîtrisée. Et votre objectif

Etape 4. Organisez votre survie à court terme

doit rester de préserver la relation commerciale. Votre but est de les impliquer dans la négociation et la réflexion autour d'un plan d'apurement raisonnable et réaliste, sans toutefois les effrayer. Vous devez les convaincre, d'une part, que votre souci de liquidités est bien ponctuel et que, d'autre part, votre intérêt commun est de trouver une solution équilibrée. Un bon accord doit faire sens pour les deux parties.

Mais, cela reste une négociation. Si vous escomptez un échelonnement sur quatre mois, sollicitez-en six dans un premier temps. Bien souvent, il vous faudra offrir une contrepartie : des intérêts de retard, un engagement à augmenter le volume de commandes, etc.

3. Demandez à vos clients de payer plus tôt

Maintenant que vous avez résolu les questions les plus urgentes liées à vos décaissements, vous pouvez vous concentrer sur vos rentrées de cash à court terme.

Première cible : vos factures impayées. Certains de vos clients ont du retard ? Relancez-les avec une lettre de rappel ! N'hésitez pas non plus à leur passer un petit coup de fil. Et même si vous avez déjà suffisamment de fers au feu, souvenez-vous que vous disposez de moyens de pression sur vos débiteurs récalcitrants.

Dans un deuxième temps, vous pouvez aussi agir sur vos autres factures ouvertes (sans retard de paiement) et demander à vos clients de payer exceptionnellement plus tôt. Mais, comme avec vos fournisseurs, tout sera une question de négociation. N'hésitez pas à proposer là aussi des compensations. Enfin, vous pouvez négocier un raccourcissement des délais de paiement pour vos prochaines commandes. Histoire de disposer plus rapidement de cette trésorerie qui vous fait encore défaut.

4. Réduisez certaines de vos dépenses

C'est un autre levier à votre disposition : diminuer ou supprimer certains budgets « superflus ». Vous allez devoir vous serrer temporairement la ceinture. Faites une analyse minutieuse de vos charges et repérez celles qui ne sont pas indispensables à la poursuite de votre activité. Réaliser des économies est possible partout ! Comparez le coût de vos achats, épilchez vos factures (énergie, eau, télécoms, etc.), évaluez l'opportunité de certains investissements planifiés, rationalisez vos dépenses quotidiennes (déplacements, frais divers), etc.

Plus radical : envisagez de déménager si votre loyer pèse trop lourd dans la balance. Enfin, la question, toujours sensible, du personnel : s'il est douloureux de se séparer de fidèles collaborateurs, c'est parfois la seule solution pour sauver d'autres emplois à moyen terme.

5. Mûrissez chaque nouvelle décision

Soyons clairs : vous devez continuer à générer des rentrées. Mais, vu votre situation, prenez systématiquement le temps de réfléchir à toute démarche qui engage votre entreprise... Par exemple, dans certains cas, un nouveau gros contrat peut aggraver vos problèmes de trésorerie, décalages parfois importants entre les premiers décaissements et les premiers revenus. Soyez donc prudent !

Etape 4. Organisez votre survie à court terme

RESUMONS :

Comme le ferait un pompier, vous devez, dans un premier temps, vous concentrer sur l'extinction des feux ouverts et dangereux. Et, en ce qui vous concerne, votre priorité, c'est l'État : payez ce que vous pouvez et sollicitez des plans d'apurement.

Occupez-vous ensuite de vos dettes commerciales principales. Après avoir mis tout en œuvre pour récupérer l'argent de vos factures impayées, pensez à diminuer (ou à supprimer) certains budgets « de confort ». Enfin, avant de signer de nouveaux engagements, mûrissez votre décision et ses implications...

Vous voulez en savoir plus ?

- [Négocier un étalement de paiement sans effrayer vos fournisseurs](#)
- [Votre client ne paie pas ? Vous avez des outils à votre disposition !](#)

Contacts utiles

Qui contacter pour solliciter des facilités de paiement pour vos dettes fiscales et sociales :

- Vos impôts en personne physique ou en société : seul le receveur des contributions est compétent. Son adresse figure sur votre feuille d'imposition.
- Pour la TVA, adressez-vous aussi exclusivement à votre receveur TVA
- Rendez-vous sur le [site de l'ONSS](#), où vous pourrez compléter un formulaire de demande d'étalement.
- En ce qui concerne vos cotisations sociales, contactez directement votre conseiller CAS (Caisse d'Assurances Sociales) pour connaître la procédure. Dans beaucoup de cas, vous trouverez aussi un formulaire de demande sur son site Internet.



Etape 5. Envisagez une procédure de réorganisation judiciaire

Envisagez une procédure de réorganisation judiciaire

Pourquoi ?

Essayer de sauver votre entreprise est un exercice d'équilibriste. Vous êtes en permanence sur la corde raide. Vos tentatives de sauvetage peuvent, par exemple, effrayer votre écosystème : fournisseurs, clients, etc. La discrétion est donc parfois un atout important. Cela dit, lorsque la continuité de votre société est réellement menacée, mais qu'il reste un espoir de la tirer d'affaire, il faudra employer les grands moyens et déclencher une procédure de réorganisation judiciaire. Son objectif? Protéger temporairement vos activités grâce à un sursis de quelques mois... Ce ballon d'oxygène vous permettra peut-être de repartir sur de bonnes bases !

QUE FAIRE ?

- **Tentez l'accord à l'amiable**
- **Mettez vos dettes au frigo grâce à la PRJ**
- **Sortez vivant de la PRJ et repartez sur de bonnes bases**
- **Envisagez le pire**

1. Tentez l'accord à l'amiable

Soyons réalistes, la réputation de votre entreprise peut pâtir de vos difficultés financières. Surtout si vous vous mettez à multiplier les actions de sauvetage. Pour éviter toute mauvaise publicité, et dans l'espoir de redresser la barre, la loi sur la continuité des entreprises a prévu une option de négociation souple et confidentielle : l'accord à l'amiable hors procédure.

Très concrètement, vous négociez avec au moins deux de vos créanciers un accord dans le but d'assainir votre situation financière. L'engagement est ensuite déposé au greffe du tribunal. L'avantage ? Le caractère secret de l'opération, contrairement à la procédure judiciaire. Vous êtes le seul à pouvoir décider de rendre l'accord public. Enfin, en cas de faillite ultérieure, cet arrangement ne peut pas être remis en cause. Sachez également que vous pouvez vous faire aider par un mandataire judiciaire pendant toutes ces démarches.

2. Mettez vos dettes au frigo grâce à la PRJ !

Malgré vos efforts, vous ne parvenez pas à sortir la tête de l'eau ? Vous êtes dans le rouge, votre trésorerie est asphyxiée et, en dépit des accords et plans d'apurement obtenus, vous ne voyez pas d'issue positive à court terme... Mais rien n'est encore perdu ! Votre situation est critique, mais pas désespérée. La procédure de réorganisation judiciaire (PRJ) est peut-être la solution.

Que vous offre-t-elle principalement ? Un peu de répit ! En effet, une fois la procédure déclenchée, vous bénéficiez d'une période de sursis de 6 mois, prolongeable jusqu'à 18 mois maximum. Une période pendant laquelle vos dettes sont « gelées ». À l'inverse, vos fournisseurs ne sont pas dispensés de continuer à vous livrer. Logique, puisque le but de la procédure est d'assurer la poursuite

Etape 5. Envisagez une procédure de réorganisation judiciaire

de vos activités. D'ailleurs, vous ne pouvez y recourir que s'il subsiste un espoir de sauver votre entreprise.

3. Sortez « vivant » de la PRJ

Depuis 2013, la procédure de réorganisation judiciaire est un peu plus contraignante et coûteuse. Vous devrez payer 1.000 euros de droit de greffe et fournir une série de documents (par exemple, un plan de trésorerie) sous la supervision d'un réviseur ou d'un comptable. Vous devrez peut-être également faire appel à un avocat ou à un mandataire de justice (dont le rôle est de vous accompagner). Une assistance qui n'est pas gratuite. Sachez aussi que lorsque vous recourrez à la PRJ pour la seconde (ou troisième) fois, les conditions d'accès seront plus strictes. Une fois engagé dans une PRJ, trois issues sont possibles :

- Soit vous concluez un accord à l'amiable avec au moins deux de vos créanciers;
- Soit vous établissez un plan de réorganisation avec l'ensemble de vos créanciers;
- Soit vous transférez tout ou une partie de vos activités à des tiers.

La seconde option est souvent la voie royale de la PRJ. L'élaboration de votre plan d'apurement global se fera sous le contrôle du tribunal. Au programme : une diminution éventuelle de vos dettes et le remboursement des montants étalé sur une période maximale de 5 ans. Votre proposition sera ensuite soumise au vote de vos créanciers. S'ils acceptent, ce ballon d'oxygène devrait vous permettre de repartir sur de bonnes bases... Attention, toutefois, à bien respecter le plan, sinon vous risquez des sanctions, telles que la révocation de la PRJ ou le refus de la prorogation du sursis.

4. Envisagez le pire

Si aucun accord n'est trouvé, ou si, malgré le plan négocié, vous ne parvenez pas à relancer l'activité, vous devrez alors vous résoudre à faire aveu de faillite, c'est-à-dire cesser définitivement vos activités. Une issue que vous n'envisagez certainement pas, mais qui est parfois inéluctable. Dès lors, avant de foncer tête baissée vers la PRJ, réalisez un diagnostic froid et objectif de votre situation... En effet, dans certains cas, la procédure de réorganisation judiciaire ne fait que retarder l'échéance inévitable de la faillite. Et vous auriez alors intérêt à arrêter les frais au plus tôt pour éviter de longs mois d'une vaine tentative de sauvetage. Dououreux, mais peut-être nécessaire... Rassurez-vous, vous n'en êtes pas encore là, mais autant en avoir conscience.

Etape 5. Envisagez une procédure de réorganisation judiciaire

RESUMONS :

Avant de vous lancer dans une procédure de réorganisation judiciaire (PRJ), vous avez encore un atout dans votre manche: l'accord à l'amiable hors procédure. L'avantage ? Son aspect confidentiel.

Si ce n'est pas suffisant, vous pouvez alors recourir à la PRJ. Vos dettes sont mises en frigo pour vous permettre de mettre sur pied un plan de réorganisation avec l'ensemble de vos créanciers, avec une éventuelle minoration de vos dettes, ainsi qu'un étalement du remboursement sur une période maximale de 5 ans.

Vous voulez en savoir plus ?

[Problèmes de paiement ? Peut-être la PRJ est-elle faite pour vous !](#)

Etape 6. Corrigez vos problèmes structurels (de trésorerie)

Corrigez vos problèmes structurels (de trésorerie)

Pourquoi ?

Vous avez franchi une étape importante : organiser votre survie à court terme ! Un ballon d'oxygène, certes réduit, mais qui vous offre la marge de manœuvre suffisante pour poursuivre le sauvetage de votre entreprise.

Vous devez maintenant vous concentrer sur les problèmes structurels à l'origine de vos difficultés de trésorerie. Avec deux objectifs clairs : les comprendre (pour ne pas les reproduire) et y remédier. Surtout, restez confiant et déterminé, car chaque problème a sa (ou ses) solution(s)... Voici comment améliorer durablement votre trésorerie.

QUE FAIRE ?

- Mensualisez certaines dépenses annuelles
- Centrez votre action sur vos délais de paiement
- Osez négocier avec vos fournisseurs
- Raccourcissez les délais trop longs de vos clients
- Faites (un bon) usage de l'escompte

1. Mensualisez certaines dépenses annuelles

Vous avez fait la chasse au gaspillage dans vos charges, mais certaines grosses dépenses récurrentes sont incompressibles. Des montants annuels qui pèsent lourd sur votre trésorerie. Et pour cause, lorsque votre compagnie d'assurance vous invite à payer votre prime annuelle, vous êtes obligé de décaisser une somme considérable de votre compte bancaire...

Et si vous demandiez à votre assureur d'étaler ce paiement ? Par exemple, tous les trimestres, voire même tous les mois. Une facilité qui n'est certainement pas gratuite à la fin de l'année, mais qui soulagera votre trésorerie. N'hésitez pas à appliquer cette répartition des coûts à d'autres dépenses : le treizième mois, le pécule de vacances, les versements anticipés d'impôts, par exemple, peuvent faire l'objet d'un financement bancaire remboursable sur 12 mois (ou moins). Une option intéressante pour préserver vos liquidités, avec un taux d'intérêt généralement très inférieur au crédit de caisse. Sans oublier que vous pourrez souvent déduire les intérêts payés en tant que frais professionnels.

Etape 6. Corrigez vos problèmes structurels (de trésorerie)

2. Centrez votre action sur les délais de paiement

Pourquoi votre trésorerie est-elle constamment sous tension ? Plusieurs raisons l'expliquent : des charges trop importantes, un déficit de capitaux au démarrage, un financement onéreux des investissements. Mais l'élément clé est souvent la gestion de vos délais de paiement. En effet, alors que vos fournisseurs exigent d'être réglés le plus rapidement possible, vos clients cherchent, eux, à prolonger au maximum leurs délais de paiement. Ensuite, c'est l'effet domino : le décalage entre vos entrées et vos sorties d'argent se creuse de jour en jour, vous avez de moins en moins de cash, vous ne parvenez plus à faire face à vos obligations, etc. Vous disposez de deux leviers majeurs pour mettre fin à cet engrenage : tentez d'allonger les délais imposés par vos fournisseurs et essayez de réduire ceux accordés à vos clients.

3. Osez négocier avec vos fournisseurs

Sachez que tout est négociable ! Même si peu d'entrepreneurs tentent le coup, vous avez tout à gagner en dialoguant avec vos fournisseurs. Votre objectif doit être de trouver un accord équilibré.

Premier conseil : approchez-les avec une proposition mesurée. Le but ? Préserver votre relation commerciale et éviter une baisse de la qualité, une hausse du prix ou des délais dans les livraisons. Ensuite, maîtrisez votre communication pour ne pas effrayer vos partenaires. N'hésitez pas non plus à faire jouer (subtilement) la concurrence et soulignez qu'il vaut mieux des délais plus longs tenus, que des délais trop courts non respectés.

Évidemment, si vous demandez à votre fournisseur de faire un effort, ne venez pas les mains vides... Êtes-vous prêt, par exemple, à augmenter le volume de commande ou à vous engager sur le long terme ? Surtout, demeurez positif, faites preuve d'empathie et n'hésitez pas à couper la poire en deux pour parvenir à un accord favorable pour tout le monde !

4. Raccourcissez les délais trop longs de vos clients

Le délai de paiement légal entre entreprises est de 30 jours. Mais entre l'idéal et la pratique, le fossé subsiste. Souvent, vos clients vous imposent des délais de paiement plus longs : 45, 60, 90 jours, voire plus, et fin de mois plutôt qu'à date de facture... Résultat des courses : vous devenez le banquier de vos clients. Pour l'éviter, vous disposez de deux moyens : améliorer votre gestion client (nous y reviendrons à l'étape 7) et négocier avec eux, comme vous l'avez fait avec vos fournisseurs. Avant de discuter avec vos débiteurs, préparez-vous !

Analysez attentivement leur situation, tentez de comprendre leurs attentes et interrogez-vous sur les clients qui valent l'effort d'une négociation. Une fois sur le « terrain », jouez finement : si vous souhaitez obtenir des délais de paiement à 45 jours, gardez de la marge et commencez par lui demander de payer à 30 jours. Soyez convaincant et trouvez le bon levier : une remise pour un volume de commande plus grand, une livraison plus rapide s'il règle plus tôt ou un escompte commercial.

Etape 6. Corrigez vos problèmes structurels (de trésorerie)

5. Faites (un bon) usage de l'escompte

C'est l'un des outils dont vous disposez. Concrètement, vous offrez une réduction à votre client, s'il règle la facture au comptant (ou avant son échéance). Une option qui peut faire le bonheur du client (s'il a des liquidités), puisqu'il paye moins cher, mais aussi le vôtre. En effet, votre facture se transforme immédiatement en cash, limitant ainsi les décalages de trésorerie.

L'escompte se révèle aussi utile pour vos clients mauvais payeurs. En les incitant à payer directement, vous limitez aussi les risques de défaillance. Mais, attention à ne pas être trop généreux. Vous devez impérativement calculer votre avantage avant de proposer l'escompte. Prenons un exemple : si vous offrez un taux d'escompte de 1 % sur une facture à 30 jours, c'est du 12 % par an. Un taux qui est peut-être moins intéressant que d'autres solutions de financement (crédit bancaire, vente de factures, etc.). Donc, avant de proposer des taux d'escompte trop attractifs, comparez !

RESUMONS :

Après avoir résolu vos problèmes à court terme, vous vous attaquez à vos difficultés structurelles de trésorerie. Si la mensualisation de certaines grosses dépenses récurrentes soulage votre trésorerie, vous devez surtout améliorer la gestion de vos délais de paiement (fournisseurs et clients). Une étape, parfois peu agréable, mais indispensable. Vous devez absolument réduire les décalages temporels entre vos rentrées et vos sorties de cash. Pour vous aider dans vos tractations, plusieurs conseils et outils sont à votre disposition. Servez-vous-en à bon escient...

Vous voulez en savoir plus ?

- [8 paiements récurrents pour lesquels il vaut mieux constituer une provision](#)
- [4 astuces pour raccourcir les délais de paiement de vos clients](#)
- [Gestion de trésorerie : comment négocier vos délais de paiement avec vos fournisseurs ?](#)
- [Améliorez votre trésorerie grâce à l'escompte](#)



Etape 7. Améliorez votre gestion clients

Améliorez votre gestion clients

Pourquoi ?

Vous avez fait en sorte de réduire les délais de paiement de vos clients. Une bonne chose, mais vous pourriez faire encore plus... Toujours dans la même optique : être payé le plus rapidement possible. L'objectif est en effet de faire évoluer l'ensemble de vos habitudes de facturation vers une « culture cash » pour soulager votre trésorerie. De quoi parle-t-on exactement ? Imaginez une boîte à outils, avec à l'intérieur : vos factures, vos conditions générales de vente, le suivi de vos créances, vos bons de commande, etc. Plus vous maîtrisez et optimisez l'utilisation de ces instruments, mieux vous gérez votre trésorerie.

QUE FAIRE ?

- Rédigez des conditions générales de vente
- Soignez vos factures
- Investissez dans un logiciel de facturation
- Suivez de très près vos créances

1. Rédigez des conditions générales de vente

Les conditions générales de vente (CGV) ont une double fonction : vous protéger et fixer les règles appliquées à votre clientèle. Elles vous permettent d'encadrer (à votre avantage) l'ensemble de votre processus de vente : des modalités de paiement à la livraison, en passant par le retour des produits. Prenez donc le temps de les rédiger consciencieusement.

Vous estimez que les frais de livraison doivent être pris en charge par vos clients ? Indiquez-le dans vos CGV. Vous voulez prévoir le paiement d'intérêts en cas de non-paiement de la facture ou une indemnité forfaitaire pour un règlement tardif ? Mentionnez-le aussi. Autre exemple: stipulez également que vos clients doivent s'acquitter d'un acompte au moment de la commande. Mais attention : tout n'est pas permis, surtout si vous travaillez avec des professionnels comme avec des consommateurs ! Au besoin, faites-vous aider par un avocat ou un juriste.

2. Soignez vos factures

Plus vos factures sont claires et complètes, plus vous augmentez vos chances d'être payé rapidement. Cela semble évident, mais bon nombre d'entrepreneurs négligent cependant cette étape.

Outre les éléments obligatoires qui doivent y figurer (coordonnées, nature du bien, quantité, prix, etc.), rien ne vous empêche d'aller plus loin. Indiquez, par exemple, de manière bien visible la date d'échéance de la facture. Mentionnez aussi les éventuelles pénalités de retard ou de non-paiement.

Etape 7. Améliorez votre gestion clients

Et puisque vous avez rédigé vos CGV, imprimez-les au dos de vos factures. N'hésitez pas non plus à rendre vos factures plus lisibles. Pourquoi ne pas mettre, en gras et en grand, le montant total, la date d'échéance et votre compte bancaire ?

Pour ne pas perdre un temps précieux, évitez autant que possible les erreurs. Si, malgré tout, vous commettez une faute, soyez proactif : contactez immédiatement votre client pour corriger la facture. Sachez aussi que les factures électroniques sont équivalentes à leurs homologues de papier, alors pourquoi vous en priver ? Si vous optez pour le numérique, privilégiez toutefois, l'utilisation d'un tableau Excel converti au format PDF pour l'envoi, à un simple document Word modifiable.

3. Et si vous investissiez dans un logiciel de facturation ?

Les logiciels de facturation sont de plus en plus accessibles. Intuitifs et simples à utiliser, ils présentent de nombreux avantages.

Grâce à l'automatisation, vous gagnez un temps précieux, vous facturez toujours au « bon moment », vous améliorez votre politique de suivi de vos créances, vous économisez d'éventuels frais d'impression et d'envoi par voie postale, etc. De plus, vous bénéficierez de modèles de documents (éditables et personnalisables), de la possibilité de suivre l'état de vos factures (via une interface liée à votre système bancaire), partout et à n'importe quel moment.

Last but not least, certains logiciels proposent aussi des visualisations graphiques et des tableaux de bord pour piloter votre trésorerie. Le tout est de bien choisir, car l'offre est large. Ciblez précisément vos besoins et testez avant d'acheter (par exemple, en profitant d'une période d'essai gratuite).

4. Suivez de très près vos créances

De bonnes factures ne font pas de miracles : certains clients continueront à vous payer avec retard. Vous ne pouvez donc pas perdre de vue vos créances.

Un client en retard de paiement ? Agissez ! Prenez le temps de développer, au sein de votre entreprise, une politique efficace et systématique de relance. Commencez par un coup de fil (ou un e-mail) informel, mais, si cela ne porte pas ses fruits, passez sans tarder aux rappels écrits successifs. Restez courtois pour préserver votre relation commerciale, car nul n'est à l'abri d'un simple oubli. Par contre, vous pouvez devenir de plus en plus prescriptif. Pour donner du poids à votre démarche, évoquez vos conditions générales de vente ainsi que les indemnités et intérêts de retard qu'elles prévoient.

Cela dit, gardez toujours bien à l'esprit que votre objectif principal reste de : récupérer votre dû. Un accord à l'amiable, même tardif, est donc préférable à une fastidieuse procédure de recouvrement. Dans ce sens, vous pouvez interroger votre client pour voir s'il ne connaît pas, lui-même, des problèmes de trésorerie. Vous pourriez, par exemple, lui proposer un délai supplémentaire ou un paiement échelonné. À condition d'être prudent ! Évaluez, d'abord, si vous pouvez vous permettre ce coup de pouce. Ensuite, posez des balises claires à votre client et mettez cet accord par écrit.

Etape 7. Améliorez votre gestion clients

RESUMONS :

Vous avez du pain sur la planche pour parfaire votre gestion client ? Rassurez-vous : vos efforts seront rapidement récompensés. C'est un fait, vous devrez investir pas mal d'énergie pour activer et perfectionner vos outils de gestion.

Mais, une fois le système bien huilé et les processus bien rodés, vous gagnerez en efficacité et en temps. In fine, vous aurez créé des conditions structurelles indispensables pour améliorer votre trésorerie. Grâce à cette organisation vertueuse, vous serez certainement plus libre pour concentrer votre action sur votre core business...

Vous voulez en savoir plus ?

- [Ne laissez pas les retards de paiement faire souffrir votre trésorerie !](#)
- [Client en retard de paiement ? Soignez vos lettres de relance !](#)



Etape 8. Appuyez vous sur vos outils de gestion

Appuyez-vous sur vos outils de gestion

Pourquoi ?

La gestion de votre trésorerie est un enjeu crucial mais pour bien assurer cette tâche, vous ne pouvez pas vous contenter de consulter le solde de votre compte en banque. Cette information ne vous donnera que la situation présente, sans aucune idée du futur, proche ou plus lointain. Vous devez donc vous appuyer sur des instruments de pilotage adéquats, en particulier votre tableau de trésorerie. Mais pas uniquement : votre compte de résultat, par exemple, vous fournira également des informations pertinentes pour diriger votre entreprise...

QUE FAIRE ?

Gardez toujours un œil sur votre trésorerie

Utilisez à bon escient votre tableau de trésorerie

Analysez votre compte de résultat

Combinez ces deux outils différents, mais complémentaires

1. Gardez toujours un œil sur votre trésorerie

Votre trésorerie est donc l'indicateur clé à tenir à l'œil... en permanence ! Le concept de trésorerie est assez simple à saisir : il s'agit des sommes d'argent dont vous disposez en caisse ou en banque. Autrement dit, le cash que vous pouvez utiliser immédiatement pour régler une dépense. Elle est « négative » quand votre compte bancaire est dans le rouge et que vous n'avez pas assez en caisse pour combler ce trou. Mais, attention, ce n'est pas une donnée figée : au beau fixe aujourd'hui, votre trésorerie peut rapidement se retrouver en mauvais état, suite à des paiements importants. Vous devez donc pouvoir suivre son évolution, et vous assurer de toujours disposer d'une vision très complète de tous vos encaissements et décaissements futurs. L'objectif : évaluer, prévoir et anticiper vos besoins de trésorerie. Reste la question du « comment ». Munissez-vous d'un tableau de trésorerie...

2. Utilisez à bon escient votre tableau de trésorerie

Cet outil dynamique vous permet de suivre l'évolution de vos finances mois par mois. Son objectif : déterminer à l'avance le solde futur de vos comptes. Vous y retrouvez les montants cash entrants et sortants — les flux de trésorerie — au moment où ils doivent avoir lieu. L'avantage ? Vous êtes en mesure de prévoir, puisque vous avez une idée précise des sommes dont votre entreprise disposera au cours des prochains mois.

Consulter votre tableau de trésorerie doit devenir un réflexe pratiquement quotidien. L'objectif est de garder un contrôle constant sur les finances de votre entreprise, d'anticiper les périodes de tensions (baisse de vos liquidités), de mesurer l'impact de toute décision commerciale importante

Etape 8. Appuyez vous sur des outils de gestion

(par exemple, la signature d'un gros contrat), etc. Pour vous approprier votre plan de trésorerie, construire vous-même, avec l'aide éventuelle de votre comptable. Dans tous les cas, gardez à l'esprit que vous devez le compléter en permanence pour coller aussi près que possible aux mouvements de votre activité.

3. Analysez votre compte de résultat

Votre plan de trésorerie vous indique si vous disposez assez de carburant (de cash) pour faire tourner votre moteur (votre entreprise). Votre compte de résultat, lui, représente votre boussole.

Au volant de votre entreprise, vous devez vous munir de cet instrument pour savoir si vous avancez dans la bonne direction. En effet, le compte de résultat consigne toutes les opérations au moment où elles sont réalisées et permet donc de déterminer votre bénéfice. De votre compte de résultat, vous pouvez également extraire des indicateurs de gestion incontournables :

- **Votre chiffre d'affaires** : un élément crucial, puisque vos ventes sont la base de toute votre activité. C'est le moteur qui vous permet de générer les liquidités nécessaires pour faire tourner votre entreprise.
- **Votre marge bénéficiaire** : c'est un indicateur important de la santé de votre entreprise, puisque vous pouvez savoir ce que vous gagnez réellement. La maîtrise de votre marge vous permettra, entre autres, de mettre en œuvre une bonne stratégie à plus long terme (notamment en vous comparant à vos concurrents), de déterminer votre politique de prix ainsi que de suivre l'évolution des bénéfices générés par votre activité.
- **Votre résultat d'exploitation** : connu sous l'abréviation EBIT (Earnings before interest and taxes), vous le calculez en faisant la différence entre recettes et dépenses courantes. Son intérêt est d'afficher la rentabilité de votre activité principale, puisque l'EBIT mesure la performance économique de votre cycle d'exploitation.

Compte de résultat et plan de trésorerie sont donc complémentaires. Ils vous offrent deux perspectives différentes sur votre situation :

- le compte de résultat vous permet de surveiller la rentabilité de vos activités
- le plan de trésorerie vous permet de contrôler la solvabilité de votre entreprise.

Si le compte de résultat vous montre les revenus de votre activité (hors TVA) au moment où vous les facturez, le plan de trésorerie affiche ces mêmes montants, TVA incluse, au moment où vous les encaissez. Pareil pour les charges supportées par votre entreprise. De plus, le plan de trésorerie comptabilise toutes les entrées et sorties d'argent qui n'apparaissent pas au compte de résultat. À l'inverse, le compte de résultat reprend toutes les charges qui ne correspondent à aucun décaissement (amortissements, réductions de stock, etc.).

Gardez toujours ceci à l'esprit : bénéfice n'est pas invariablement synonyme de trésorerie positive! D'où l'importance de jongler avec ces deux instruments.

Etape 8. Appuyez vous sur des outils de gestion

RESUMONS :

Pour bien diriger votre entreprise, vous devez avoir une maîtrise de tous les paramètres de votre activité. D'où l'importance de disposer de tableaux de bord efficaces et pertinents, tels que votre plan de trésorerie et votre compte de résultat.

Le premier pour vous guider dans la bonne direction, l'autre pour vous assurer que vous avez toujours assez de carburant pour arriver à destination. Si de votre compte de résultat, vous pouvez extraire une série d'indicateurs de performance indispensables, grâce à votre plan de trésorerie, vous êtes en mesure d'anticiper vos besoins de liquidités. Vous avez ainsi le temps de trouver la solution la plus adéquate...

Vous voulez en savoir plus ?

- [Trésorerie : de combien d'argent dispose votre entreprise aujourd'hui ?](#)
- [Pourquoi un plan de trésorerie ?](#)



Etape 9. Trouvez des solutions financières

Trouvez des solutions financières

Pourquoi ?

Vous avez maintenant une vue plus précise et dégagée de la situation de votre entreprise. Vous disposez aussi d'outils de gestion adéquats qui vous permettent, entre autres, de prévoir vos besoins de trésorerie actuels et futurs. À présent, vous devez trouver des solutions pour dépasser ces moments de tension et financer votre cycle d'exploitation. Lorsque vous analysez les possibilités de financement qui s'offrent à vous, votre premier réflexe sera certainement de rencontrer votre banquier. Mais si vous peinez à convaincre votre interlocuteur, vous serez peut-être tenté de chercher une alternative...

QUE FAIRE ?

- Contactez votre banquier
- Préparez-vous à rencontrer votre banquier
- Pensez au factoring
- Vendez vos factures individuellement
- Tentez d'injecter de l'argent frais

1. Contactez votre banquier

Obtenir un crédit bancaire se révèle souvent être source de stress. Et pour cause : comme disait Mark Twain, un banquier vous prête généralement son parapluie lorsque le soleil brille et vous le retire aussitôt qu'il pleut. Lorsque vous lui demandez un crédit, son premier réflexe est de passer au crible votre situation financière pour s'assurer que vous serez en mesure de le rembourser.

Dans son analyse, votre banquier se penchera sur une série d'éléments clés :

- **Vos résultats** : les bénéfices ou les pertes générés par votre entreprise au cours du dernier exercice, mais aussi l'évolution de votre résultat par rapport aux exercices précédents. Souvenez-vous que des chiffres faibles ne sont pas forcément un handicap. Le tout est de pouvoir les justifier et de documenter ce que vous avancez...
- **Votre besoin en fonds de roulement** : indicateur précieux de la santé financière de votre entreprise, il mesure le montant des liquidités nécessaires pour faire tourner votre activité. Votre banque va donc analyser en détail la façon dont vous générez ces moyens.
- **Votre gestion client** : votre banquier se penchera sur les délais de paiement de vos clients. Son objectif est de savoir si certaines de vos créances présentent un risque de non-paiement.
- **Votre trésorerie** : le niveau de votre trésorerie sera scruté de très près. Disposer de suffisamment de liquidités sur votre compte en banque rassurera votre créancier banquier sur votre capacité de remboursement.

- **Votre capacité d'emprunt** : A savoir votre aptitude à dégager des ressources. Cette notion sera fondamentale pour calculer votre faculté à rembourser vos dettes.

2. Préparez-vous à rencontrer votre banquier

Vous avez tout intérêt à vous préparer correctement : plus votre dossier sera complet, plus vous semblerez maîtriser le sujet... Et la conversation. Vous réussirez à convaincre votre banquier ? Soyez prudent !

En effet, avant de saisir sa proposition, vérifiez bien que vous vous y trouvez votre compte. Par exemple, le très répandu « crédit de caisse » est certes une forme de financement rapide et flexible, mais reste plutôt couteux. Si le « straight loan » (une avance à terme fixe) est généralement meilleur marché, il présente également des inconvénients...

En fonction de votre situation, vous pourriez aussi opter pour un financement des versements anticipés d'impôts, du paiement du pécule de vacances ou du 13e mois, etc.

Si, malgré vos efforts, vous n'avez pas persuadé votre banquier de vous prêter de l'argent, essayez demandez-lui de vous expliquer les raisons de son refus. Vous pourrez ainsi identifier ce qui ne va pas et tenter d'y remédier à l'avenir.

3. Pensez au factoring

Derrière le terme « factoring » (ou affacturage), se cache la cession de l'ensemble de vos factures à un établissement de crédit spécialisé (le « factor »), qui finance alors un pourcentage de chaque facture (en général 70 %). Le solde est payé à l'échéance, diminué d'une commission.

L'avantage ? Vous disposez de liquidités immédiatement. Les inconvénients sont cependant nombreux : des critères d'accès stricts, basés tant sur votre solvabilité que sur le montant de votre chiffre d'affaires, la qualité de vos clients et la diversification de votre portefeuille. Vous avez aussi l'obligation de vous engager à long terme et de céder l'ensemble de vos factures. Enfin, en cas de défaillance de vos débiteurs, vous devrez indemniser, voire rembourser, le factor.

4. Vendez vos factures individuellement

Parallèlement aux solutions conventionnelles de factoring, des sociétés innovantes (comme Edebex) vous proposent de vendre vos factures à l'unité. Accessibles, flexibles et transparentes, ces plateformes vous permettent d'améliorer votre trésorerie, quelle que soit votre situation financière : seule compte la solvabilité de votre client. Vous cédez votre créance en quelques clics et, après un processus d'approbation simple et rapide, vous obtenez vos liquidités. Contrairement à l'affacturage traditionnel, vous pouvez y recourir uniquement lorsque vous en avez besoin. Vous restez donc maître de votre portefeuille client.

Etape 9. Trouvez des solutions financières

5. Tentez d'injecter de l'argent frais

Faire appel à des investisseurs peut parfois s'avérer une bonne solution.

Si vous avez des moyens personnels, investissez-les dans votre entreprise, sous forme d'avance en compte courant ou d'augmentation de capital. C'est un signal fort envoyé à d'autres potentiels créanciers (entre autres, votre banquier). Faites aussi appel à votre famille ou à vos amis (le « love money »). C'est du cash quasi instantané qui exige peu ou pas de garanties. Vous pouvez aussi ouvrir votre capital à des tiers, mais encore faut-il les convaincre que votre entreprise est sur de bons rails. Et accepter de perdre une partie du contrôle sur l'entreprise.

RESUMONS :

Lorsque vous rencontrez des difficultés, vous mettez le pied dans un cercle vicieux. Alors que vous avez, plus que jamais besoin d'un soutien financier, vos recours sont minces.

En effet, plus votre situation est délicate, moins votre banque sera prête à vous suivre. Quoi qu'il en soit, avant d'aller voir votre banquier, mettez toutes les chances de votre côté : préparez-vous soigneusement, identifiez ce qui l'intéresse, présentez la meilleure facette de votre entreprise et soyez prêt à répondre à toutes ses questions. Parallèlement, évaluez l'opportunité de faire appel au factoring. Ou mieux, à la vente individuelle de vos factures. Un moyen efficace d'améliorer votre trésorerie...

Vous voulez en savoir plus ?

- [4 entrepreneurs sur 10 peinent toujours à se financer](#)
- [Et si vous rendiez vos comptes annuels plus attractifs pour votre banquier ?](#)
- [Bien calculer votre DSO pour convaincre votre banquier](#)



Etape 10. Cherchez de l'aide publique

Cherchez de l'aide publique

Pourquoi ?

Parallèlement à vos recherches de financement, vous avez également à votre disposition une série de dispositifs d'aide publique. Que ce soit sous la forme de prêts, de garanties ou de subsides. Et à tous les niveaux, puisque vous pouvez, selon les cas, bénéficier de mesures européennes, fédérales ou régionales. Un soutien diversifié qui peut vous être profitable dans votre situation actuelle, comme à d'autres stades de la vie de votre entreprise. Reste à trouver votre chemin dans l'éventail de l'offre publique...

QUE FAIRE ?

- Bénéficiez de conseils au financement
- Obtenez un financement public
- Prenez appui sur une garantie publique
- Trouvez le subside, la prime ou l'avantage adapté

1. Bénéficiez de conseil au financement

Avant de penser au financement public en tant que tel, sachez que vous pouvez aussi compter sur des initiatives de soutien et d'appui. Parmi elles, le site Internet www.financementdesentreprises.be, mis en place par Febelfin, la Fédération belge du secteur financier. Son objectif ? Vous appuyer dans vos recherches de fonds. Vous y trouvez des informations utiles sur les différentes sources de financement, ainsi que des outils et des conseils pertinents. Utilisez, par exemple, la checklist pour constituer un « bon » dossier de demande de crédit ou le simulateur de fonds de roulement net.

Autre point de contact intéressant, Concileo, un service de médiation de crédits mis en place en Wallonie. Sollicitez leur aide pour, par exemple, renouer le dialogue avec votre banque ou trouver des pistes alternatives suite à un refus de crédit bancaire. L'intervention de ce service peut aller d'une simple information jusqu'à la mise en place de négociations bilatérales.

2. Obtenez un financement public

Face à la frilosité de votre banque, vous résoudrez peut-être vos difficultés financières en faisant appel à un financement public. Plusieurs options sont possibles, en fonction de l'organisme, de votre besoin de fonds ainsi que des caractéristiques de votre entreprise (taille, stade de vie, etc.) : la prise de participation dans le capital, le cofinancement en collaboration avec les banques, les prêts à long terme, etc. Adressez-vous de préférence à l'organisme régional compétent pour votre siège.

Etape 10. Cherchez de l'aide publique

- **Finance.Brussels (SRIB) à Bruxelles** : à travers sa filiale Brupart, vous pouvez bénéficier d'un prêt ou d'une solution de cofinancement public-privé, jusqu'à 200 000 € sur une période de 3 à 5 ans. Vous obtenez une réponse dans un délai de 1 mois. Via sa filiale Brusoc, vous pouvez avoir droit à un microcrédit (25 000 € maximum), des fonds d'amorçage (95 000 € maximum) ou encore à un crédit de trésorerie de maximum 7 500 € au taux de 5 %, sur une durée maximale de 1 an.
- **La Sowalfin et la Socamut en Wallonie** : que ce soit pour vos investissements ou pour financer votre besoin en fonds de roulement, votre cas sera analysé en étroite collaboration avec votre banque (pour autant qu'elle fasse partie des institutions partenaires).
- **En Flandre, votre interlocuteur est PMV**, qui propose essentiellement des prêts de 350 000 € à 5 millions d'euros, sur une période de 7 à 10 ans.

3. Prenez appui sur une garantie publique

C'est une autre forme de soutien des autorités régionales. L'idée est simple : si vous ne disposez pas de garanties suffisantes pour convaincre votre banquier de vous prêter de l'argent, ces organismes publics peuvent se porter caution pour vous. Cette caution renforce votre dossier. En effet, elle diminue le risque encouru par votre banque. Vous devriez donc pouvoir accéder plus facilement au crédit bancaire. Ce mécanisme est géré via le [Fonds bruxellois de Garantie](#) à Bruxelles, le [PMV](#) (Participatiemaatschappij Vlaanderen) au nord du pays et la [Sowalfin](#) et la [Socamut](#) en Région wallonne.

4. Trouvez le subside, la prime ou l'avantage adapté

Les subsides vous fournissent une aide ciblée. Vous faites appel à un consultant, vous achetez une machine « eco-friendly », vous encadrez un stagiaire, etc. ? Demandez une subvention ! Dans d'autres cas, vous pouvez solliciter une prime, profiter d'un avantage fiscal ou recevoir une réduction.

La difficulté ? Trouver votre chemin dans une offre complexe et pléthorique. Rien qu'à Bruxelles, le portail 1819 d'[Impulse.Brussels](#) répertorie près de 113 mesures de soutien public... En Wallonie, vous avez également un choix très large, d'où la mise en place de la base de données [MIDAS](#). Même scénario en Flandre, avec un [système de recherches thématiques](#).

Sachez aussi que, pour obtenir un soutien, vous devrez généralement remplir un dossier de demande et fournir des pièces justificatives, ce qui représente parfois une charge administrative non négligeable. Gagnez du temps et prenez directement contact avec l'un des organismes régionaux d'aide aux entrepreneurs :

- **Le 1819** à Bruxelles
- **L'Agentschap Innoveren en Ondernemen** en Flandre
- **La Direction des Réseaux d'entreprises (MIDAS)** en Wallonie

Etape 10. Cherchez de l'aide publique

RESUMONS :

Élargissez vos recherches de financement à l'offre publique. Même si la complexité et le manque de lisibilité des mesures ne vous facilitent pas la tâche, cela peut valoir le coup.

Vous pouvez, par exemple, vous faire accompagner par un organisme régional pour identifier la formule qui colle parfaitement à votre situation : un prêt, un cofinancement banque-public, une garantie, un subsidy, une prime, un avantage fiscal, une réduction, un chèque thématique, etc.

Il n'y a pas de petits profits, alors prenez le temps d'explorer les différentes solutions qui vous sont offertes...

Vous voulez en savoir plus ?

- [Financement bancaire : un parcours du combattant pour les PME!](#)

