

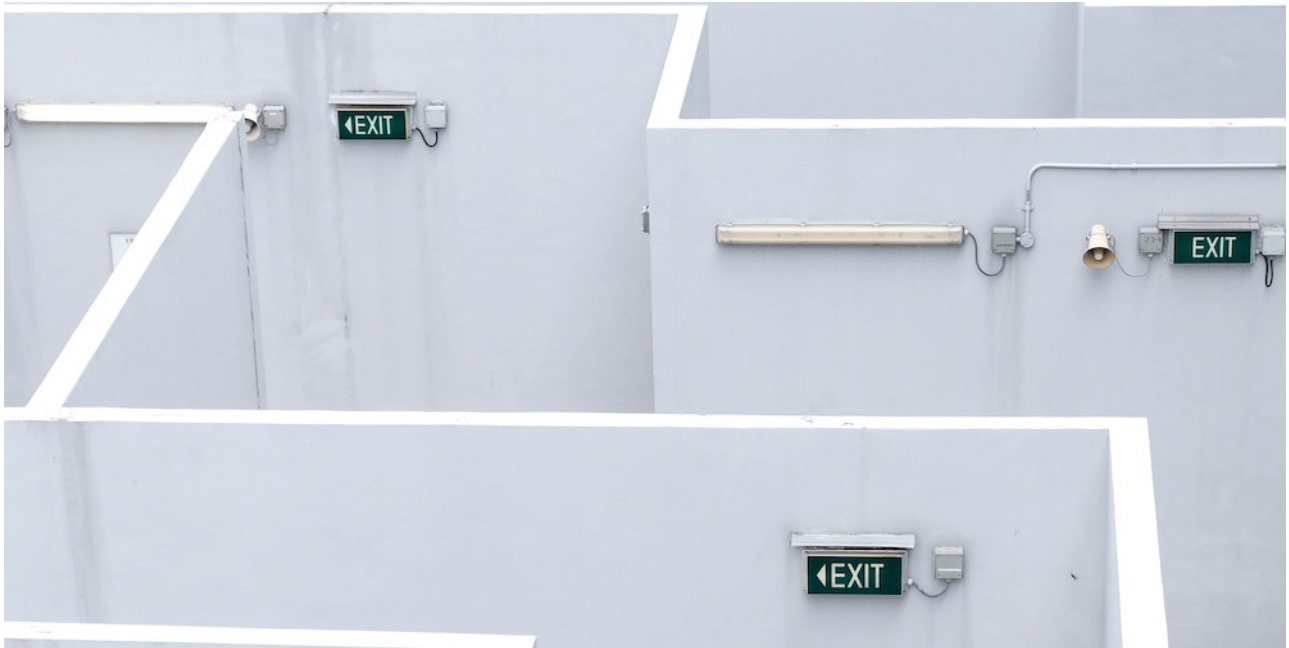
PGE et report de charges : ne vous faites pas surprendre par les remboursements

Le succès des prêts garantis par l'État a dopé la trésorerie des entreprises. Mais l'argent prêté devra bientôt être remboursé et les entrepreneur·e·s devront alors trouver des ressources pour faire face à cette hausse de charges.

Temps de lecture : minute

8 septembre 2020

C'est l'une des mesures majeures mises en place par le gouvernement pour donner aux entreprises les moyens de faire face à la crise économique : les prêts garantis par l'État (PGE) ont connu un franc succès. Dès le mois de juin, plus de 100 milliards d'euros de PGE avaient été accordés par les banques, soit un tiers de l'enveloppe de 300 milliards prévue par Bercy pour le dispositif. En parallèle, les entreprises ont également eu l'opportunité de bénéficier du report de certaines charges - notamment les cotisations sociales, de prêts à taux bonifiés ou encore du rééchelonnement de leurs crédits bancaires. Autant de mesures qui leur ont permis de préserver leur trésorerie pour amortir la baisse brutale de leur activité durant le confinement et la crise qui s'en est suivie.



À lire aussi

FAQ : quelle aide gouvernementale pour votre startup ?

Il est cependant clair que ces dispositifs sont des tuteurs destinés à soutenir les entreprises... qui devront être retirés à court ou moyen terme. Il sera alors temps de rembourser les prêts, s'acquitter à nouveau des cotisations sociales et donc faire face à une hausse des dépenses. Pour éviter un contre-choc fatal, il est donc nécessaire d'anticiper au mieux cette période cruciale. Voici quelques conseils pour ne pas vous faire surprendre.

Attachez-vous (au plus tôt) les services d'un·e expert·e

À moins que vous n'ayez été expert·e-comptable dans une vie précédente, ne vous faites pas confiance pour gérer la comptabilité de votre entreprise dans une période aussi complexe. *“On voit beaucoup de fondateurs et fondatrices avec un profil très tech qui n'ont aucun réflexe en matière de gestion de trésorerie, constate Jonathan Lascar, directeur du Hub Bpifrance. Or face aux charges supplémentaires à prévoir, il va*

falloir affiner encore cette gestion.” Laissez donc aux expert·e·s la charge de vos finances. Pas besoin de recruter un directeur financier à plein temps, de plus en plus en startups font appel à un DAF externalisé, qui jette régulièrement un œil à vos comptes et vous conseille lorsqu’il faut prendre des décisions lourdes de conséquences. *“Ce service est trop peu utilisé par des startups qui commencent à générer de la traction et oublient que la trésorerie ne consiste pas seulement à tenir le compte des dépenses mais aussi à suivre les encaissements”*, regrette le directeur du Hub.



À lire aussi

Gérer la crise en tant que DAF, l'exemple de Spendesk

Faites (honnêtement) le point sur votre situation et vos perspectives financières

Avant de décider dans quelle direction vous souhaitez aller, il faut d’abord savoir où vous vous trouvez. *“Ma première recommandation est de procéder à un audit financier”*, affirme Jonathan Lascar. Cela vous aidera à y voir plus clair sur votre situation actuelle, notamment en matière de

trésorerie. C'est d'autant plus utile que nombre d'entreprises n'ont pas utilisé l'intégralité des sommes accordées au titre des PGE. *“Les PGE ont été mis en place très rapidement au début du confinement, à une période où l'on ne savait pas combien de temps il allait durer ni quels effets il aurait exactement. Certaines sociétés ont contracté des PGE et n'en ont finalement pas eu besoin.”* Il est alors essentiel de savoir précisément ce qui a été dépensé et le montant encore disponible qui pourra donc aisément être mobilisé pour les remboursements à venir.

Un audit vous permettra également de mesurer votre capacité d'autofinancement. *“Certaines sociétés sont capables de générer des revenus avec leur business et trouveront les moyens de s'en sortir”,* souligne Patrick Maurice, CEO de l'expert-comptable en ligne Dougs qui ajoute, en paraphrasant Warren Buffett, que *“c'est à marée basse qu'on reconnaît ceux qui ne portent pas de maillot de bain”*. En effet, *“les startups qui ont à leur capital des investisseurs extérieurs et qui ne génèrent pas de revenus vont connaître un problème de substitution”,* explique l'entrepreneur. *“Lorsque les investisseurs actuels voudront se retirer, quels investisseurs accepteront de mettre au pot uniquement pour rembourser des prêts ?”* Avoir en tête les revenus que vous générez chaque mois et votre ratio d'endettement vous donnera une bonne idée de votre capacité de remboursement... ou des efforts à fournir pour en dégager une !

Définir une stratégie et la mettre en place (rapidement)

Face aux charges supplémentaires induites par les remboursements de prêts et les reports de cotisations, deux options - complémentaires - peuvent être envisagées : première option, *“arriver à générer plus de chiffre d'affaires et donc plus de cash pour permettre à l'entreprise de rembourser ces charges”*, explique Jonathan Lascar. Il vous faudra pour

cela mettre à plat votre stratégie commerciale : peut-être sera-t-il nécessaire d'envisager une baisse de prix pour augmenter les volumes de vente ? Démultiplier votre force commerciale pour accroître rapidement vos parts de marché ? Opter pour une stratégie de vente plus agressive ? Ou encore adapter votre produit pour toucher de nouveaux segments de marché ? À vous de choisir la meilleure voie afin d'augmenter à court terme vos revenus.



À lire aussi

L'art du pivot en temps de crise, servir pour survivre ?

À ce titre, Jonathan Lascar évoque une possibilité trop souvent délaissée par les startups : *“engager une stratégie de groupe pour aborder un client corporate”*. En vous regroupant avec d'autres entrepreneur·e·s et en échangeant sur les réussites des un·e·s et des autres, vous dénicherez sûrement le bon contact et trouverez le chemin le plus direct (et probablement aussi le plus rapide) pour engager des négociations commerciales avec des grands comptes. *“Cela permet de capitaliser sur les parcours commerciaux réussis et de gagner du temps. Se regrouper et*

échanger est capital pour les startups ! ”

Deuxième option : *“baisser les charges actuelles pour avoir davantage de marge afin d’assumer les coûts à venir”*, liste Jonathan Lascar. C’est là que l’audit auquel vous aurez procédé avec votre DAF prendra tout son sens. En tant que fondateur·rice, vous êtes en général au fait des factures que vous recevez et vous connaissez vos fournisseurs sur le bout des doigts. Avec le soutien de l’expert·e, il vous sera d’autant plus facile de déterminer quels postes de dépenses ne sont pas essentiels à la survie et la pérennité de votre entreprise. En listant et en catégorisant chaque dépense (est-elle essentielle ou non ? la supprimer aura-t-il un impact sur l’activité ? cela permettra-t-il un gain à court ou long terme ? important ou dérisoire ?), vous aurez non seulement les idées plus claires sur la manière d’absorber les charges supplémentaires qui se présenteront à vous d’ici quelques mois mais vous remettrez en plus votre entreprise sur les rails d’une croissance saine, à long terme.

Maddyness, partenaire média de Salesforce

Article écrit par Maddyness, avec Salesforce