



## **Lettre d'information N°18 – Juillet 2014**

*Cette lettre vous est proposée par votre partenaire INTERSUD et sera diffusée à ses fidèles clients*

### **Faire affaire avec une TPE : comment ne pas se tromper**

*Sachant qu'une TPE sur 10 disparaît dans l'année, en choisir une comme fournisseur ou client peut sembler risqué. Quelques précautions s'imposent.*

La publication du rapport "[Le financement des TPE](#)", remis le 27 juin dernier par la présidente de l'observatoire du financement des entreprises, Mme Jeanne-Marie Prost, aux ministres Michel Sapin et Arnaud Montebourg, fait presque figure d'événement. C'est la première fois, en effet, qu'un travail de fonds sur le sujet est officiellement réalisé et publié<sup>1</sup>. C'est donc chose faite, et ce travail constitue une précieuse base pour qui s'intéresse au sujet, ou est régulièrement amené à nouer des relations commerciales avec des TPE.

Peut-on en effet accorder des délais de règlement à une très petite entreprise sans craindre un défaut de paiement ? Ou l'inclure dans son panel de fournisseurs réguliers sans se trouver confronté à une rupture de livraisons ? Et ce, alors que fin mars 2014, le taux de défaillance sur douze mois des TPE a progressé de 4,4%, tandis qu'il a diminué de 0,5% pour les PME ?

#### **Vérifier l'âge de l'entreprise**

Plus encore que pour les autres types d'entreprises, la réponse n'est jamais univoque. Le tissu des TPE - 2,7 millions d'entreprises, 26% de la valeur ajoutée totale des entreprises- est en effet extrêmement hétérogène. 60% des TPE n'ont pas de salariés, et la moitié d'entre elles disparaît au bout de cinq ans. A priori, une entreprise ayant passé ce cap des 5 ans présente donc plus de chances d'être solide, même si l'âge n'est pas une garantie contre l'insolvabilité !

Avant d'avoir atteint l'âge mûr, il faut cependant grandir, et rien n'interdit bien évidemment de faire des affaires avec une start-up. Au contraire : c'est dans ce tissu des jeunes entreprises que l'on a le plus de chances de dénicher des produits ou services innovants à un prix raisonnable.

#### **Se pencher sur sa trésorerie**

Reste à prendre quelques précautions : car les TPE présentent des spécificités dans leur financement. Beaucoup, ainsi, "*pilotent leur activité via la trésorerie, au détriment d'une réelle politique de financement et d'investissement*", constate l'observatoire. Beaucoup de TPE ont des trésoreries très tendues, et couvrent leurs besoins par des découverts bancaires plutôt que par des crédits échéancés en bonne et dûe forme, plus compliqués à obtenir. Des modes de financement jusqu'à trois fois plus coûteux qui ne sont pas sans conséquence à terme pour leur santé financière. De la même façon, elles sont plus nombreuses qu'auparavant à recourir à l'affacturage, peu adapté, juge l'observatoire, à leurs besoins réels.

---

<sup>1</sup> En 2011, le rapport sur le même thème réalisé par le prédécesseur de Mme Prost, M. Gérard Rameix, n'avait pas été adopté à l'unanimité, certains membres demandant un approfondissement des travaux.



### **Analyser impérativement les fonds propres**

Beaucoup ne se rendent pas compte qu'un bilan plus solide allégerait leurs soucis de trésorerie et leur permettrait d'investir pour l'avenir. L'importance des fonds propres constitue l'un des critères prédictifs les plus solides de la pérennité d'une entreprise. Faire examiner le bilan de son partenaire TPE par un expert -tels les analystes d'[Intersud](#)- constitue donc une précaution de tout premier plan. En effet, les 37% de TPE affichant des fonds propres de moins de 4000 euros ont une pérennité à cinq ans de 44,42% contre 65,83%- soit plus de 20 points de plus ! - pour celles ayant des fonds propres de 160 000 euros ou plus. Mais bien évidemment, les chiffres doivent être mis en relation avec l'activité exercée : une TPE de conseil est très peu capitalistique, tandis qu'une start-up intensive en R&D l'est beaucoup ! Seuls des analystes expérimentés, connaissant les ratios en vigueur dans chaque secteur d'activité, peuvent donc faire intelligemment parler les chiffres.

### **Regarder si elles sont accompagnées**

Autre facteur prédictif, presque aussi important que les fonds propres : le patron de la TPE est-il entièrement seul ou s'est-il fait accompagner par une structure d'appui ? Passer par un incubateur, une pépinière, ou des réseaux d'aides tels que [Réseau Entreprendre](#), [France Initiative](#) ou les [BGE](#), constituent en effet un excellent filtre à l'échec : l'entrepreneur est contraint de recadrer et peaufiner son projet, reçoit des prêts d'honneur et bénéficie d'un réseau, autant d'éléments qui font souvent grimper le taux de survie à cinq ans de 20 voire 25 points ! Pour les TPE les plus jeunes, une telle vérification n'est donc pas inutile.

### **S'attendre à des délais des paiements longs**

Obnubilées par leur trésorerie, les TPE se font payer plus vite que les PME (en moyenne, pour le B to B, à 42 jours, contre 50), mais paient leurs fournisseurs plus tard. La différence n'est, en moyenne, qu'environ de 3 jours, mais se révèle bien plus importante dans le commerce de gros et l'industrie (une dizaine voire une quinzaine de jours de plus). Une raison supplémentaire pour leurs fournisseurs de vérifier, et plutôt deux fois qu'une, leur capacité à payer en faisant réaliser des enquêtes !

### **Les aider à revoir leurs financements**

Une bonne partie des difficultés financières des TPE provient, note le rapport, de relations difficiles avec leurs banquiers : refus de crédits de montants très bas, manques d'explications, turnover très rapide des conseillers, sont autant de sources de malentendus qui induisent des pratiques financières dommageables. Depuis la crise financière de 2007-2008, les entreprises confrontées à des refus de crédit peuvent pourtant s'engager dans un processus de médiation du crédit. Depuis 2008, le médiateur du crédit a instruit près de 30 000 dossiers, avec 62% de réussite, permettant le maintien de 18 000 entreprises et 340 000 emplois. Trop peu de TPE, cependant, connaissent ce mécanisme de proximité qui, au-delà de l'urgence, permet de renouer des relations plus harmonieuses avec le monde financier. Si vous souhaitez nouer des relations pérennes avec une TPE prometteuse mais financièrement fragile, n'hésitez donc pas à l'orienter vers le médiateur du crédit.

Dans tous les cas, avant de conclure un contrat avec une nouvelle TPE, n'hésitez pas à contacter nos experts : en quelques jours, ils vous permettront de décider en toute connaissance de cause.