

Des pistes pour obtenir du cash en période covid



SOMMAIRE (uniquement porté ici à titre d'information)

1. Les mesures d'urgence

1.1 Charges, créances et dettes fiscales et sociales

- 1.1.1 Activité partielle des salariés
- 1.1.2 Reports des charges sociales et fiscales et annulation de charges sociales
- 1.1.3 Remboursement des créances fiscales

1.2 Achats et charges externes

- 1.2.1 Report de certaines charges

1.3 Emprunts et découverts bancaires

2. Les mesures à plus long terme

2.1 Prévisions selon différents scénarios

2.2 Actions sur les charges d'exploitation

2.3 Actions sur le BFR

- 2.3.1 Stocks
- 2.3.2 Créances clients (dont financement et recouvrement)
 - a. Le financement du poste clients
 - b. Le recouvrement
- 2.3.3 Dettes fournisseurs

2.4 Actions sur l'endettement

- 2.4.1 PGE
- 2.4.2 Prêt Atout
- 2.4.3 Prêt Rebond
- 2.4.4 Prêt Rebond full digital
- 2.4.5 Refinancement d'actifs
- 2.4.6 L'offre des sociétés de financement

2.5 Appel aux associés actuels et futurs

- 2.5.1 Comptes courants d'associés
- 2.5.2 Augmentation de capital

2.6 Appel aux autres aides publiques

- 2.6.1 *Les 1 500€ des fonds d'aide :*
- 2.6.2 *Les 2 000€ à 5 000€ des régions :*
- 2.6.3 *Les 1 250€ de l'URSSAF :*
- 2.6.4 *L'aide de l'Action sociale du CPSTI*
- 2.6.5 *PM'up Ile de France*

Des pistes pour obtenir du cash en période covid



Dans le contexte actuel d'une crise sans précédent, les entreprises ont mis en œuvre des mesures d'urgence. Elles analysent désormais plus précisément leur situation et déterminent leurs besoins de trésorerie selon différents scénarios afin d'identifier les mesures les plus appropriées.

Afin de mettre en place ces mesures, n'hésitez pas à prendre contact avec votre expert-comptable.

1. Les mesures d'urgence

Les mesures d'urgence ont consisté à préserver immédiatement l'entreprise et à « se donner du temps », notamment avec l'aide des pouvoirs publics :

1.1 Charges, créances et dettes fiscales et sociales

1.1.1. Activité partielle des salariés :

L'indemnisation du chômage partiel est effectuée par l'Etat le mois suivant le paiement des salaires par l'entreprise. C'est un moyen d'atténuer partiellement l'impact des charges salariales (brut et charges) en anticipant un rebond.

Vous pouvez également vous référer aux fiches :

- “COVID 19 - dispositif exceptionnel d'activité partielle - chômage partiel” et
- “FICHE - activité partielle”
- “Activité partielle / arrêt de travail : les motifs diffèrent”

1.1.2 Reports des charges sociales et fiscales et annulation de charges sociales :

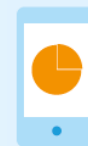
Le report des différentes charges (notamment URSSAF, Prévoyance et taxes) a été accordé pour les mois de mars et avril et pourra peut-être l'être pour le mois de mai. Ces reports devront en revanche être régularisés au cours des mois suivants la sortie de crise.

Le ministre de L'économie confirme le 7 mai l'annulation des charges sociales de mars, avril et mai pour les entreprises dont l'activité a été fermée par décision administrative. Nous sommes dans l'attente des textes qui préciseront les conditions d'application.

Vous pouvez également vous référer à la fiche :

- “Reporter les échéances fiscales des entrepreneurs individuels soumis à l'impôt sur le revenu”
- “COVID19 : mesures fiscales d'urgence pour les entreprises”
- “TVA - liasse fiscale – dividendes – payer par prélèvement : dernières news”

Des pistes pour obtenir du cash en période covid



1.1.3 Remboursements des créances fiscales :

Dès lors que votre entreprise présente des créances fiscales et sociales, il est possible de faire une demande de remboursement immédiate.

Il s'agit par exemple :

- D'un éventuel trop payé du solde des acomptes d'IS par rapport à votre résultat 2019,
- De crédits de TVA,
- Du montant du Crédit d'Impôt Recherche 2019.
- De la CVAE

1.2 Achats et charges externes

1.2.1 Report de certaines charges

Pour bénéficier de ces reports, il convient d'adresser directement par mail ou par téléphone une demande de report à l'amiable aux fournisseurs de l'entreprise (fournisseur de gaz, d'eau ou d'électricité, bailleur, etc.). Vous pouvez également vous référer à la fiche : "demande de report amiable de loyer, eau, gaz, electricité".

1.3 Emprunts et découverts bancaires

Avant toutes démarches de demande d'octroi de nouveaux prêts bancaires présentés ci-dessous, il convient de se rapprocher de ses conseillers bancaires afin d'adapter les modalités de remboursement des emprunts en cours (durée, montant des échéances, différés de paiements, etc.) ou des conditions de découverts bancaires.

Vous pouvez également vous référer aux fiches :

- "Onze paramètres pour diminuer le coût de vos emprunts"
- "Cash Cash ! Les banques jouent le jeu face au virus"

2. Les mesures à plus long terme

2.1. Prévisions selon différents scénarios

Il s'agit de d'identifier les besoins de trésorerie en fonction des scénarios de durée du confinement appliqué à l'entreprise et de reprise progressive de l'activité. Les prévisions de trésorerie intègrent le paiement des charges reportées, le remboursement des financements court-terme obtenus, etc.

Des pistes pour obtenir du cash en période covid



Vis-à-vis des partenaires financiers, il est important que l'entreprise montre qu'elle a pris les premières mesures, qu'elle identifie son besoin et sera a priori capable de rembourser les financements demandés.

2.2. Actions sur les charges exploitation

Il peut s'agir de :

- réduire les charges non nécessaires à la continuité de l'exploitation ;
- flexibiliser les ressources de l'entreprise en rendant variables certaines charges fixes (recours à la sous-traitance, employés intérimaires, locations ponctuelles, prestataires d'entretien, prestataires informatiques, marketing, etc.) ;
- vérifier les conditions de ses contrats d'assurance et se rapprocher de son assureur en vue d'identifier une possible prise en charge des pertes d'exploitation, notamment dans le secteur de la restauration, secteur dans lequel les contrats de certains assureurs peuvent prévoir une garantie en cas de fermeture administrative liée à une épidémie.

2.3. ACTIONS SUR LE BFR (besoin en fonds de roulement) :

Un premier levier d'optimisation de la trésorerie à court terme est la réduction au maximum du BFR (stocks, créances et dettes d'exploitation).

2.3.1 Stocks

En cette période de risque de rupture ou d'à-coups dans la chaîne d'approvisionnement, il est difficile de conserver un équilibre entre la nécessité accrue d'un stock permettant le service à la clientèle et la nécessité de la gestion des flux de trésorerie. Aussi, il existe dans certaines entreprises un potentiel d'optimisation et d'amélioration quant à la visibilité et quant à la gestion plus fine des stocks.

2.3.2 Créances clients

Le renforcement du processus commande-facturation-recouvrement est un préalable. Il convient d'accorder une importance particulière à l'émission de factures exactes et en temps opportun. Toute erreur dans le processus de facturation peut conduire à des retards de paiement coûteux.

Il peut être envisagé de :

- proposer des escomptes de règlements afin d'inciter les clients à s'acquitter de leurs factures ;
- demander le versement d'acomptes à la commande ;

Des pistes pour obtenir du cash en période covid



- effectuer une présélection de ses clients de manière à maîtriser son risque d'impayés ;
- recourir à des outils de financement du poste clients.

a. Le financement du poste clients :

Pour les entreprises dont les clients sont également des entreprises (B2B), la mise en place de solutions de financement du poste clients, basées sur la cession de créances, est possible. Ces solutions évolutives et adaptées permettent de récupérer les liquidités de factures émises afin de reconstituer sa trésorerie, de garantir et gérer le poste clients.

Vous pouvez également vous référer à la fiche : “Améliorer le niveau de cash par le financement du poste clients”

b. Le recouvrement :

Vous devez vous concentrer sur votre activité et vos clients prennent de plus en plus de temps à vous payer ?

Concernant les créances échues, il est possible de mettre en place une action de recouvrement avec des équipes internes ou d'avoir recours à une société de recouvrement spécialisée (ex. Coutard Recouvrement - <https://coutardrecouvrement.fr/>).

2.3.3. Les dettes fournisseurs

L'allongement des délais de paiement des fournisseurs pourrait être un levier également d'optimisation de sa trésorerie à court terme, tout en respectant le cadre légal. Cependant, il est recommandé de rester dans une relation de confiance et de maintenir le règlement le plus régulier possible des fournisseurs ou de le négocier en amont afin de limiter les difficultés financières qu'ils peuvent rencontrer et favoriser la future reprise de l'activité commune. L'entreprise en aura besoin à la sortie de la période de crise.

2.4. Actions sur l'endettement

2.4.1. Le PGE (prêt garanti par l'état) pour max 25% du CA : Fiche XX

Les fonds de garantie BPI France qui portent surtout sur des financements court-terme. Le plafond de risques maximum (encours toutes banques confondues) est de 5 millions € sur une même entreprise ou groupe d'entreprises pour les PME.

Le PGE n'est pas un droit et les banques doivent analyser les dossiers. Il est important que le dirigeant montre qu'il a pris les premières mesures, qu'il identifie son besoin et sera a priori capable de rembourser.

Des pistes pour obtenir du cash en période covid



Vous pouvez également vous référer à la fiche : “Votre banque peut vous prêter plus facilement grâce à la garantie BPI”

2.4.2. Prêt Atout

BPI France propose le prêt Atout pour financer des montants de 50k€ à 5m€ pour les TPE, PME et ETI.

Le Prêt Atout est conçu pour financer :

- un besoin de trésorerie ponctuel ;
- une augmentation exceptionnelle du BFR, lié à la conjoncture.

<https://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Prets/Prets-sans-garantie/Pret-Atout>

2.4.3. Prêt Rebond

Le prêt Rebond est conçu pour financer les PME entre 10k€ et 300k€, selon les besoins suivants :

- les besoins de trésorerie liés à la situation conjoncturelle ;
- l’augmentation du besoin en fonds de roulement ;
- les investissements immatériels : coûts de mise aux normes (environnement, sécurité), recrutement et frais de prospection... ;
- les investissements corporels à faible valeur de gage : matériel conçu/réalisé par l’entreprise pour ses besoins propres, matériel informatique...

<https://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Prets/Prets-regionaux/Pret-Rebond>

2.4.4. Prêt rebond full digital (distribution digitale du “prêt rebond”)

Le prêt rebond full digital BPI/Région (déjà disponible en région parisienne et région Auvergne-RhôneALpes) au taux de 0% s’adresse aux TPE et aux PME (CA < 750k€) d’un montant compris entre 10 et 50k€, cumulable avec le PGE, remboursable sur 7 ans après 2 ans de différé, sans aucun frais de dossier ni sureté ou garantie. La démarche est dématérialisée et s’appuie sur le tiers de confiance qu’est l’Expert-comptable qui fournit des justificatifs et attestera en ligne certaines informations, permettant un traitement rapide en 3 jours à partir du dépôt du dossier par votre expert-comptable

2.4.5 Refinancement d’actifs :

Si l’entreprise détient un actif immobilier, du matériel industriel, informatique ou médical, il peut être envisagé de les refinancer. Opportunité financière et organisationnelle, l’opération dite de lease back de matériel a des effets immédiats d’apport de trésorerie et d’allègement de la structure bilancielle. Il s’agit de céder des actifs à un organisme financier (contacter votre Chargé de Clientèle AFIGEC) qui en contrepartie

Des pistes pour obtenir du cash en période covid



conclue un contrat de location avec l'entreprise ou octroie un prêt (à une SCI le plus souvent dans le domaine immobilier).

Peut-être est-ce d'ailleurs le moment de réorganiser un patrimoine professionnel dans l'immobilier doit être placé dans une autre structure afin de le protéger ou le transmettre ?

2.4.6 L'offre de sociétés de financement :

Par exemple une société de financement (nous contacter), a mis en place, dans le cadre du contexte de crise Covid-19, une offre de crédit court-terme de 100 à 500k€ à 3, 6, 9 et 12 mois. Cette offre peut être mise en œuvre dans des délais courts (offre ferme possible en 72h), et elle peut être refinancée par un crédit bancaire sans frais supplémentaires.

Il n'y a pas de garantie systématiquement demandée.

Critères d'éligibilité :

- 1 M€ de chiffre d'affaires minimum
- Société profitable : 100k€ d'EBE minimum ou raisonnablement envisagé sur l'exercice en cours
- 3 ans d'existence minimum
- Notes Banque de France : 3++/3+/3/4+/4
- Forme juridique : SA, SAS, SARL
- Tous secteurs d'activité

Documents demandés :

- Deux dernières liasses fiscales (holding et structure empruntant, dans le cadre d'un groupe)
- Situation de la trésorerie
- Organigramme du groupe
- Objet de financement

2.5. Appel aux associés actuels et futurs

2.5.1 Comptes courants d'associés :

Les comptes courants matérialisent les avances de fonds avec les associés de l'entreprise. Ils ne peuvent pas être débiteurs. Les sociétés commerciales ne peuvent pas avancer de sommes ou de biens à un dirigeant car cela constitue un abus de bien social. Par contre vous pouvez naturellement avancer des fonds à l'entreprise sans que cela se matérialise par une augmentation de capital. L'avantage d'un compte courant est qu'il est une créance dont le remboursement peut être demandé à tout moment. Il peut également prévoir un intérêt déductible dans certaines limites.

Les associés peuvent consentir à la Société des avances de fonds ou renoncer temporairement à percevoir des sommes (rémunérations, dividendes). Les comptes courants matérialisent ces avances.

Des pistes pour obtenir du cash en période covid



Les avantages pour la société :

- il s'agit d'un financement interne plus facile à obtenir qu'un prêt bancaire,
- le compte courant n'est pas toujours rémunéré et lorsque des intérêts sont fixés, ils sont le plus souvent d'un montant inférieur à ceux des établissements bancaires,
- les intérêts versés peuvent être déduits du bénéfice imposable sous certaines conditions,
- s'il est nécessaire de reconstituer les capitaux propres, il est possible d'augmenter le capital social par incorporation du compte courant

Les avantages pour l'associé :

- Possibilité d'effectuer des placements à court terme lui permettant de financer la société sans être obligé de mobiliser ses fonds comme lorsqu'il effectue des apports en capital,
- Il peut, sauf clause spécifique, demander le remboursement partiel ou total de sa créance à tout moment,
- Il pourra accroître sa participation dans le capital en incorporant le compte courant au capital.

Attention : Dans les sociétés commerciales, il est interdit de consentir un découvert en compte courant au dirigeant et associés car c'est constitutif du délit pénal d'abus de biens sociaux.

2.5.2. Augmentation de capital

Demander aux actionnaires/associés de remettre au pot, pour aider à passer le cap, plutôt que perdre l'intégralité de l'investissement peut s'avérer salutaire.

Les apports en capital permettent à la société de sécuriser la situation financière car l'apporteur ne peut pas demander le remboursement de ses fonds. En contrepartie de ses apports, l'associé obtient des titres qui lui attribuent des droits de vote et des droits financiers (dividendes).

Le problème reposera sur la valorisation de l'entreprise au moment de l'augmentation de capital. Mais peut-être Est-ce le moment de reluer un actionnaire particulier ?

2.6. Appel aux autres aides publiques

2.6.1 Les 1500€ des fonds d'aide :

L'aide de 1500€ est reconduites pour le mois de mai même en cas de reprise d'activité à partir du 11 mai suivant les déclarations du ministre de l'économie.

Cette aide est principalement là pour les entrepreneurs ayant fait l'objet d'une fermeture administrative ou connaissant une baisse importante de leur chiffre d'affaires de plus de 50%. Les modalités et les exceptions sont nombreuses et doivent être analysées finement.

Des pistes pour obtenir du cash en période covid



Vous pouvez également vous référer à la fiche : “L’aide de 1500€ pour les indépendants, micro-entrepreneurs et TPE”

2.6.2 Les 2 000€ à 5 000€ des régions :

Ce second volet d’aide s’adresse exclusivement aux entités ayant pu bénéficier du 1er volet d’aide de 1500€ et qui satisfont notamment aux conditions suivantes :

- Employer au moins un salarié
- Ne pas être en capacité de régler leurs dettes exigibles à 30 jours et le montant de leurs charges fixes, incluant les loyers de mars et avril 2020
- Avoir effectué une demande de prêt de trésorerie d’un montant raisonnable qui a été refusée ou est restée sans réponse passé un délai de 10 jours

De la même manière, les modalités et les exceptions sont nombreuses et doivent être analysées finement.

Vous pouvez également vous référer à la fiche : “L’aide jusqu’à 5000€ pour les indépendants, micro-entrepreneurs et TPE”

2.6.3 Les 1 250€ de l’URSSAF :

Le CPSTI (Conseil de la Protection Sociale des Travailleurs Indépendants) allouera automatiquement, et sans aucune démarche à réaliser, une aide “CPSTI RSI COVID-19” d’un montant de 1 250€ maximum, versée fin avril 2020 à l’ensemble des artisans et commerçants et conjoints collaborateurs satisfaisant aux conditions suivantes :

- Relèvent en termes de retraite du régime Complémentaire des Indépendants
- Sont en activité au 15 mars 2020
- Sont immatriculés avant le 1er janvier 2019

Le montant de l’aide, d’un montant maximum de 1 250€, sera plafonné à hauteur des cotisations et contributions sociales versées au titre de l’exercice 2018

2.6.4 L’aide de l’Action sociale du CPSTI

Cette aide est à destination exclusivement des travailleurs indépendants affiliés n’ayant pu bénéficier de l’aide du fonds de solidarité et consiste en la demande, via un formulaire en ligne à envoyer par courriel ou papier, d’une aide financière exceptionnelle ou d’une prise en charge des cotisations sociales compte tenu des difficultés rencontrées. Pour pouvoir en bénéficier, il convient également d’être affilié avant le 1er janvier 2020 et d’être à jour de ses cotisations et contributions sociales personnelles au 31/12/2019 (ou d’avoir obtenu un échéancier en cours).

Des pistes pour obtenir du cash en période covid



2.6.5 PM'up Ile de France

L'aide PM'up Covid-19, mise en place par la Région Île de France, vise à soutenir les projets permettant de créer, transformer, ou renforcer les capacités de production des TPE, PME et ETI pour : des biens ou services stratégiques pour lutter contre la crise (exemple : fabrication de gel hydroalcoolique, masques, respirateurs, etc.), ou faciliter la reprise d'activités des entreprises à l'issue de la crise.

L'aide exceptionnelle est d'un montant maximum de 800 000 €, avec un taux d'intervention de 50%, elle prend en compte les dépenses éligibles à partir du 12 mars 2020 liées aux projets, telles que : l'achat d'équipements ou de machines, les prestations de conseil, les systèmes d'information et réseaux, le recrutement de cadres structurants, le dépôt et l'extension de brevets, etc. Elle permet le versement d'une avance de 70% de son montant dès son attribution.

Les entreprises en difficulté au 31 décembre 2019 sont inéligibles.

En conclusion, de nombreuses pistes et de nombreuses aides apparaissent afin d'obtenir du cash dans cette période de crise sanitaire. Elles sont nationales ou locales. Et leurs conditions d'application évoluent constamment. En conséquence nous vous engageons à vous renseigner auprès de votre Expert-Comptable pour vérifier si vous pouvez en bénéficier.