Quand les entreprises s’auto-évaluent

Depuis quelques mois, de nouveaux outils informatiques permettent à des entreprises d’évaluer leur situation financière et de la comparer à celle de leurs concurrents. Ces dernières peuvent ainsi renforcer leur position lors des négociations avec leurs partenaires commerciaux et financiers, et obtenir de meilleures conditions en matière de tarifs ou de financement.

La structure financière passée au crible

De manière confidentielle à quelques patrons de TPE, experts-comptables, banquiers, responsables de sociétés de caution et d’organismes professionnels (Medef, CGPME...), Opale ne devrait bien voir le jour dans le timing prévu. Baptisé Opale, cet “outil de positionnement et d’analyse en ligne des entreprises” (voir encadré), sera accessible courant décembre, confirme Claude Piot, directeur des entreprises à la Banque de France.

La Caisse d’Epargne aide les TPE-PME à se «benchmark»

- Pour aider les TPE et les PME à se comparer par rapport à leurs concurrents, la Caisse d’Epargne a lancé fin 2015 la plateforme Internet DiagEntrepreneur. En se connectant à cette interface gratuite, les entreprises, y compris celles n’étant pas clientes de la banque, peuvent obtenir une analyse détaillée de leurs principaux ratios financiers, établie à partir d’une base de données d’Ellipsphère. Ce faisant, elles peuvent comparer leur profil financier avec celui des autres acteurs opérant dans leur secteur d’activité au niveau national ou départemental.
- «De leur côté, les clients de la Caisse d’Epargne bénéficient en outre d’un accès à un moteur de recherche leur permettant d’affiner cette démarche de benchmarking. Ils peuvent obtenir les principaux ratios et informations financières (chiffre d’affaires, résultat net, délais de paiement moyen, niveau d’endettement, besoin en fonds de roulement (BFR), etc.) de sociétés situées dans un rayon de 1 à 40 km de leurs locaux, simplement en indiquant leur nom ou leur numéro Siret», explique Vincent Marec, directeur adjoint du marché des entreprises du réseau bancaire. Une démarche de nature à faciliter certains arbitrages. «Une entreprise qui constate que son BFR est significativement plus important que celui de ses concurrents directs sera plus prompte à rechercher des solutions pour remédier à cette situation, par exemple en revoyant ses conditions de facturation ou en ayant recours à de l’affacturage», poursuit Vincent Marec.
- Initialement destinée aux sociétés réalisant moins de 5 millions d’euros de chiffre d’affaires, cette solution a été récemment étendue aux entreprises dont le volume d’affaires atteint jusqu’à 20 millions d’euros.

«Nos clients peuvent obtenir les principaux ratios et informations financières de sociétés situées dans un rayon de 1 à 40 km.»

Vincent Marec, directeur adjoint du marché des entreprises, Caisse d’Epargne
fait pas encore l'objet d'une attente forte au sein des directions financières, dont peu en ont à ce jour entendu parler. Toutefois, cette situation devrait rapidement évoluer, selon plusieurs spécialistes en financement et en charge du poste client. « Le fait d'obtenir en quelques clics une évaluation externe fiable de sa structure financière, qui est ensuite comparée à la moyenne du secteur, va sensiblement renforcer les marges de négociation des sociétés face à leurs divers partenaires, estime l'un d'eux. A ce titre, le succès d'Opale ne fait aucun doute. »

Avant la banque centrale nationale, quelques acteurs privés comme Nota-PME ou le BIPE ont en effet lancé des instruments comparables (voir encadrés) qui suscitent l'adhésion d'un nombre croissant d'entreprises allant de la TPE à l'ETI.

**Des notations parfois injustifiées**
Pour certaines d'entre elles, le recours à l'auto-évaluation a largement porté ses fruits car il s'est traduit par un accès simplifié au financement bancaire. « Bien que notre entreprise soit rentable, il est arrivé à plusieurs reprises que notre banque soit refuse de nous octroyer l'intégralité du crédit demandé, soit exige davantage de sûretés de notre part, au motif que notre rentabilité était trop faible, témoigne le responsable financier d'une PME industrielle. Echaudés,

**Nota-PME va enrichir son outil précurseur**

- Créé en 2009, Nota-PME permet à des TPE-PME d'alimenter un logiciel avec les éléments figurant sur leurs liasses fiscales. A l'issue du processus, qui fait ressortir une quarantaine de ratios financiers, l'entreprise obtient une note comprise entre 0 et 10 ainsi qu'une analyse détaillée de son profil. Ces résultats sont ensuite comparés à la moyenne sectorielle. Une dimension prospective sera bientôt intégrée à la plateforme.
- Afin d'isoler l'impact négatif de certaines écritures ou de décalages comptables, l'outil offre de la flexibilité à ses utilisateurs. « Il arrive que la liasse fiscale ne reflète pas la réalité économique d'une entreprise », rappelle Patrick Sénicourt, président de Nota-PME. C'est par exemple le cas d'un matériel roulant totalement amorti. Sa valeur n'apparaît plus dans le bilan de la société, même s'il conserve une valeur d'argus. « De telles sous-valorisations sont de nature à dégrader, sur le

« En effectuant un diagnostic en ligne, une entreprise a la possibilité d'effectuer des retraitements permettant d'isoler des impacts comptables exceptionnels. »

Patrick Sénicourt, président, Nota-PME
Généralement réticentes à communiquer la notation interne qu’elles attribuent à leurs clients entreprises, les banques sont pourtant légalement tenues de le faire depuis la loi Brunel du 19 octobre 2009.

nous avons décidé de procéder il y a quelques mois à une auto-évaluation de notre profil financier en recourant à un logiciel développé par un opérateur. Cet examen a débouché sur une analyse détaillée ainsi que sur une comparaison de ce dernier avec celui de nos concurrents. Quelle n’a pas été alors notre surprise quand nous avons constaté que nos marges étaient parfaitement en ligne avec la moyenne sectorielle et que nous avions un ratio de dette nette sur capitaux propres légèrement supérieur à la moyenne ! Cette découverte a finalement permis à cette entreprise d’obtenir gain de cause auprès de sa banque historique, qui a accepté de revoir ses conditions de prêt.

Un tel cas de figure ne serait pas isolé. Car pour définir leurs modalités de financement, les établissements bancaires s’appuient en grande partie sur la notation interne qu’ils appliquent à leurs clients. Or la méthodologie utilisée pour la définir est contestée par certains observateurs. « Celle-ci repose principalement sur l’analyse des liasses fiscales qui, purement quantitatives, peuvent renvoyer une image déformée de la réalité économique, estime Patrick Sénicourt, fondateur de Nota-PME, qui propose une solution d’auteur-évaluation. Or en effectuant un diagnostic en ligne, une entreprise a la possibilité d’effectuer des retraitements permettant d’isoler des impacts comptables exceptionnels, ce qui peut contribuer à refléter une qualité de crédit sensiblement meilleure, tout en étant fidèle. »

La Banque de France dote Opale d’une dimension prospective

Opale aura-t-il la cote auprès des sociétés ? Comme l’avait annoncé en janvier dernier le gouverneur de la Banque de France, François Villeroy de Galhau, l’institution monétaire va lancer en décembre prochain son « outil de positionnement et d’analyse en ligne des entreprises » (Opale). « L’objectif de cet instrument est de permettre à une entreprise de se positionner sur le plan financier vis-à-vis de son secteur d’activité, indique Claude Piot, directeur des entreprises à la Banque de France. L’utilisateur va accéder à une vingtaine d’indicateurs financiers le concernant (chiffre d’affaires, taux de marge, trésorerie, structure financière, délais de paiement...), calculés sur la base des deux derniers exercices, qu’il pourra ensuite comparer avec la moyenne sectorielle. Une synthèse rédigée de façon simple, recensant les points forts et les éléments de risques, sera également accessible à la société. »

Outre ce volet d’analyse, Opale aura aussi une dimension prospective. « Un chef d’entreprises souhaitant lancer un projet d’investissement pourra simuler l’impact de ce dernier à la fois sur son compte de résultat et sur son bilan, sur un horizon de un an et deux ans », poursuit Claude Piot.

Dans un premier temps, Opale s’adressera à des entreprises réalisant un chiffre d’affaires annuel supérieur à 750 000 euros. Mais le spectre pourrait être élargi ultérieurement aux sociétés en dessous de cette borne. « La seule condition sera de disposer d’une liasse fiscale complète, les liasses simplifiées n’étant pas exploitées à travers Opale », ajoute Claude Piot. Ces dernières sont utilisées par les entreprises soumises au régime simplifié d’imposition.

S’agissant d’une offre en ligne, Opale sera accessible sept jours sur sept, vingt-quatre heures sur vingt-quatre. Son coût a été fixé à 200 euros pour la prestation analytique, 300 euros pour la prestation simulation et 500 euros pour le pack.
Le Bipe met le big data au service des entreprises

- Alors qu’il projette de créer d’ici la fin de l’année son agence de notation, le Bipe, cabinet de conseil en analyse stratégique et prospective économique, a lancé en décembre dernier un outil d’analyse. Celui-ci offre une base de comparaison portant sur près de... 200 millions de sociétés dans le monde ! « A l’heure du big data, il est extrêmement simple de faire remonter des informations financières fiables (Eurostat, FMI, Banque mondiale, comptabilités nationales, Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales...), constate Pascal Le Merrer, président du Bipe. En utilisant notre plateforme, une entreprise peut ainsi comparer sa situation financière (rentabilité, ratio d’endettement, etc.) par rapport à celle de ses concurrentes, selon leur nationalité, leur secteur et leur taille dans la limite de 1,5 million d’euros de chiffre d’affaires. » L’analyse débouche également sur l’indication d’une probabilité de défaillance de la société elle-même ainsi que de ses partenaires ou concurrents.

- Outre l’ampleur de l’échantillon, la solution du Bipe se distingue également par l’importance donnée aux perspectives sectorielles. « Dans la mesure où la santé d’une société est directement corrélée à celle de son secteur d’activité, nous avons décidé de compléter l’analyse financière par une analyse sectorielle prospective, poursuit Pascal Le Merrer. L’objectif consiste à intégrer les perspectives du secteur d’appartenance sur un horizon de deux ans afin notamment que l’entreprise puisse juger de la pertinence de son business plan. »

- Proposé également aux acteurs financiers (organismes de caution, investisseurs, plateformes de financement participatif, etc.) et aux grands groupes afin qu’ils puissent juger leur supply chain, ce service voit sa facturation varier selon la nature de l’utilisateur et la taille de l’entreprise. Son coût est compris entre quelques dizaines d’euros et un montant maximum avoisinant 1 000 euros.

Selon les solutions proposées, le coût de l’auto-évaluation peut varier de quelques dizaines à un millier d’euros.

Comme la santé d’une société est directement corrélée à celle de son secteur d’activité, nous avons décidé de compléter l’analyse financière par une analyse sectorielle.

Pascal Le Merrer, président, Bipe

Des comportements de paiement vertueux susceptibles d’être récompensés

En plus de permettre à une entreprise de disposer d’arguments face à ses banques, aux prestataires d’informations mais aussi aux assureurs-crédit, l’auto-évaluation peut également se révéler adaptée dans le contexte actuel de désintermédiation. Depuis la crise, les sources de financement non bancaires, comme par exemple l’affacturage, la titrisation, le crowdfunding et, pour les ETI, les financements obligataires, connaissent un développement rapide. Selon la Banque de France, la part de ce type de financements dans l’endettement total des entreprises françaises est en effet passée de 31 % fin 2009 à 39 % en avril dernier. D’après les spécialistes, le fait de s’auto-évaluer peut ainsi constituer un bon exercice préliminaire avant de rencontrer des investisseurs. L’analyse proposée à l’entreprise à l’issue du diagnostic lui permet de mieux identifier ses points forts face à la concurrence et de les mettre en avant, ce qui peut notamment se traduire par une amélioration des conditions proposées, estime Patrick Sénécourt. Outre les acteurs financiers, cette méthode de benchmarking peut également porter ses fruits face aux fournisseurs. « Avec Opale, chaque société pourra par exemple comparer ses délais de paiement avec ceux en vigueur dans le secteur, indique Claude Piot. Si elle constate qu’elle règles ses fournisseurs plus tôt que la concurrence, elle saura alors le signaler à son partenaire et réclamer, en contrepartie, un geste commercial. »

Ces perspectives sont d’autant plus intéressantes que le coût de ces solutions reste largement abordable. En effet, celui-ci oscille le plus souvent entre 150 euros et 500 euros, certains produits étant même accessibles gratuitement (voir encadré) ! De quoi augurer un retour sur investissement extrêmement rapide... 

Arnaud Lefebvre
@ALefebvre_of

Option Finance n°1378 - Lundi 29 août 2016 13