

DÉCRYPTAGE

4 000 €

C'est l'aide à l'embauche d'un premier salarié accordée aux TPE par l'État pour un contrat en CDD ou CDI.

Décret n° 2015-806 du 3 juillet 2015

» Cette mesure prise pour inciter les très petites entreprises à franchir le pas de la première embauche s'applique aux contrats en CDI ou en CDD de plus de 12 mois prenant effet entre le 9 juin 2015 et le 8 juin 2016. Plus précisément, une prime de 2 000 € sera versée la première année avec un chèque de 500 € par trimestre et 2 000 € l'année suivante selon les mêmes modalités. On dénombre 1,2 million de TPE concernées par le dispositif.

Faire face à un besoin de trésorerie

Un manque de trésorerie, même ponctuel, peut devenir rapidement problématique pour un professionnel. Comment l'anticiper et réagir rapidement en cas de besoin ?

» Les difficultés de trésorerie sont la cause principale de défaillance des entreprises. Lorsqu'elles viennent à manquer de liquidités, elles risquent de se retrouver dans l'incapacité de payer leur loyer, leurs fournisseurs et autres créanciers, ou leurs salariés. « *Ce genre de situation n'a rien d'exceptionnel* », rappelle Christelle Jahan, chargée de projet marketing pour le marché des professionnels à Crédit Agricole SA. Il suffit d'un décalage défavorable entre l'encaissement de ses créances et le paiement de ses factures. Un paiement important qu'un client tarde à honorer, un creux d'activité passager qui grève les réserves disponibles ou, au contraire, un surcroît de commandes qui oblige à engager de fortes dépenses de manière imprévue : les raisons sont variables.

Surveiller l'évolution de sa trésorerie

Pour prévenir cette situation, il faut surveiller régulièrement l'évolution de sa trésorerie afin d'anticiper les risques de tension. Il existe un outil pour cela : le tableau de trésorerie. C'est un document qui récapitule les encaissements et décaissements sur une période donnée - chaque mois, chaque quinzaine, toutes les semaines... Il permet de prévoir ses besoins de liquidités et de détecter les périodes délicates à négocier, en tenant compte des rentrées et sorties d'argent à venir. « *Il peut être utile de se faire conseiller par un expert-comptable*

pour mettre cet outil en place et le prendre en main », suggère Christelle Jahan. Grâce à ce tableau, il est possible de prendre des dispositions en cas de besoin, de manière à accroître son volant de trésorerie disponible. Par exemple, en renégociant ponctuellement les délais de paiement avec ses clients ou avec ses fournisseurs.

Des solutions de court et moyen termes

Cela n'est pas toujours suffisant. Notamment lorsqu'on est confronté à un incident imprévu - un client qui ne paie pas sa facture, par exemple. Il faut pouvoir compter sur d'autres ressources. Le mieux est alors de se rapprocher de sa banque pour mettre en place une solution de trésorerie adaptée. Il en existe plusieurs : les facilités de caisse et les autorisations de découvert conviennent bien aux besoins de liquidités ponctuels. L'affacturage, lui, permet de percevoir le montant de ses créances clients avant leur échéance. Lorsque l'entreprise se développe et a besoin de davantage de liquidités, on peut en plus envisager un crédit de trésorerie à moyen terme. Dans tous les cas, il ne faut pas attendre d'être en difficulté financière pour réagir. « *Dès que l'on identifie un besoin de liquidités potentiel, le bon réflexe est de contacter son conseiller bancaire pour prendre les dispositions nécessaires en amont* », conclut-elle. En anticipant les difficultés, on est toujours mieux armé pour les résoudre. ■





© DR

avec David Zielinski

DIRECTEUR MARKETING, ASSURANCES ET MULTICANAL DE LA CAISSE RÉGIONALE DU CRÉDIT AGRICOLE PROVENCE CÔTE D'AZUR.

Complémentaire santé, êtes-vous prêts ?

Employeurs, vous avez jusqu'au 31 décembre pour mettre en place une assurance complémentaire santé collective pour vos salariés. Comment procéder ? Quelle formule souscrire ?

» C'est la dernière ligne droite ! Si vous êtes employeur, il vous reste désormais peu de temps pour mettre en place une assurance complémentaire santé collective dans votre entreprise. Le 1^{er} janvier prochain, tous les professionnels employeurs, quel que soit le nombre de leurs salariés, devront avoir souscrit cette couverture. Y compris lorsqu'ils travaillent seuls sous le statut de gérant salarié.

« Une partie de nos clients professionnels ont, sur nos conseils, anticipé et souscrit un contrat d'assurance adapté à leurs besoins », témoigne David Zielinski, directeur marketing du Crédit Agricole Provence Côte d'Azur, une Caisse régionale particulièrement impliquée et active sur ce dossier.

Montrer de l'attention à ses salariés

Reste que sur les territoires dont cette Caisse a la charge, comme dans les autres régions, un certain nombre de pro-

fessionnels ne se sont pas encore penchés sur la question. « Aujourd'hui, un employeur qui n'a pas encore souscrit de complémentaire santé collective a tout intérêt à se saisir de ce dossier maintenant, plutôt que d'attendre d'être au pied du mur et de devoir le faire dans l'urgence », observe-t-il. Anticiper est en effet le meilleur moyen d'opérer le bon choix pour ses collaborateurs et son entreprise. Cela permet de prendre le temps de la réflexion. Cela valorise aussi la démarche. « En prenant les devants plutôt qu'en agissant sous la contrainte, on montre aux salariés qu'on leur porte attention. »

En soi, la mise en place d'une complémentaire santé collective n'a rien de complexe. La plupart des acteurs du secteur, au premier rang desquels les Caisses régionales du Crédit Agricole, proposent des formules "clés en main", bien adaptées aux besoins des professionnels. Dans l'offre développée par le Crédit Agricole, l'une d'elles couvre le panier de soins minimal fixé par la législation, tandis que les autres offrent des niveaux de prestations et garanties supplémentaires.

Un dispositif à géométrie variable

« De cette manière, chacun peut choisir la formule qui lui convient », souligne David Zielinski. La seule obligation, pour l'employeur, est de financer 50 % de la cotisation de ses salariés. Mais s'il le souhaite, il peut les gratifier davantage, en augmentant sa participation ou en leur proposant de souscrire, à leurs frais cette fois, une couverture plus étendue pour eux-mêmes et pour leur famille, à travers une complémentaire santé individuelle qui complètera les garanties choisies. Ce qui reste avantageux pour eux, puisque leurs cotisations sont déductibles de leur revenu imposable.

« La santé est une question centrale aux yeux des salariés, rappelle-t-il. C'est pourquoi il ne faut pas considérer la mise en place de cette complémentaire santé obligatoire comme une contrainte, mais comme un avantage octroyé par l'employeur à ses collaborateurs. » Ce qui est positif et valorisant. ■

FOCUS

ACCOMPAGNEMENT ET SOLUTIONS

Vous avez des questions sur l'assurance complémentaire santé collective ? Vous voulez en savoir plus sur les avantages sociaux et fiscaux liés à la mise en place de cette assurance obligatoire ? Être accompagné dans la mise en place de cette couverture au sein de votre entreprise ? Vos interlocuteurs habituels, au sein de votre Caisse régionale, sont à votre disposition pour vous répondre et vous apporter leurs conseils. Ne tardez pas à prendre rendez-vous avec eux, ils vous aideront à analyser vos besoins et à identifier la solution qui correspond le mieux à votre situation.

» Encore plus d'infos sur

www.credit-agricole.fr/professionnel

Éditeur : Uni éditions, 22, rue Letellier, 75739 Paris Cedex 15 • Directrice de la publication :
Véronique Faujour • Comité éditorial : Marie-Noëlle Goulaouic • Rédaction : Thibault Bertrand
• Crédits photos : IStockphoto • Dépôt légal : septembre 2015 • MIG/Uni-éditions.



Retrouvez-nous sur :

www.credit-agricole.fr