

Thierry Millon, directeur des études chez Altarex : « les entreprises n'ont pas tiré toutes les leçons de 2008 »

Interrogé sur les leçons « prises ou pas » par les entreprises dix ans après la crise de 2008 dite des Subprimes, Thierry Millon, directeur des études d'Altarex (1), n'est pas convaincu que les entreprises françaises aient bien retenu la leçon. « Le premier signal critique, ce n'est pas l'été 2008 ; il a fallu attendre 2009 pour voir véritablement des entreprises de plus en plus fragilisées et pour certaines d'entre elles contraintes de déposer le bilan ; les carnets de commandes ont chuté brutalement dès fin 2008 ; 2009, c'est la première année où on a senti les difficultés, et pris la mesure, et on a imaginé enfin que le niveau de tension et de difficultés était à ce point important qu'on ne pourra pas se suffire de quelques mois pour redresser la barre. Le nombre de sinistres a augmenté d'un coup, d'un seul, de 20, 30, 40 %, c'était juste énorme ! », explique-t-il.

« Les grandes entreprises ont été impactées ; il y avait une situation presque dramatique, mais on n'imaginait pas encore que ça allait impacter toute l'économie. L'effet suivant, c'est un effet domino parce que les entreprises avaient elles-mêmes des fournisseurs qui attendaient d'être payées des petits sous-traitants. C'est à ce moment-là que l'on a constaté que les entreprises de petite taille n'avaient aucun euro disponible pour faire

face aux besoins immédiats de trésorerie. C'est le trou noir parce qu'une entreprise, quelle que soit sa taille, qui ne dispose pas de cash, n'a pas d'autre choix que de déposer le bilan. Dans le même temps, c'est parce que l'argent était dehors, que les clients n'avaient pas de cash, c'est le cercle vicieux, et que c'est la faillite programmée. À ce moment une entreprise qui tombe, c'est cinq emplois de perdus », raconte-t-il encore.

Et de poursuivre : « Le problème, c'est que beaucoup d'entreprises n'ont pas changé de discours, de modèle, de méthode, continuent de travailler en silo avec une organisation trop hermétique alors qu'il faut aller toujours plus vite. L'avantage de la situation d'aujourd'hui, c'est qu'il y a des outils modernes. La digitalisation a été un des signaux qui a permis à tous de prendre conscience du fait que tout le monde s'accélérait. Et qu'entre le moment où on obtenait de l'info sur un client, un chantier etc. au moment où on prenait la décision 'j'y vais j'y vais pas', il y avait déjà quelque chose dans l'information qui avait changé. Pour prendre des décisions plus vite encore, l'entreprise a pris conscience que les outils technologiques au service du financier, du patron étaient nécessaires. La situation a, de ce point de vue changé, parce que les entreprises se sentent

obligatoirement ou pas mise en ordre de marche sur leur équipement digital. En revanche, encore une fois, pour le faire il faut de l'argent qui a servi dans un premier temps 'à refaire le comptoir'. On n'est pas encore là dans une démarche d'innovation ; ça ne va pas suffire pour faire face au lendemain ; la situation suivante est pour le coup d'innover ; il y a besoin d'argent, les partenaires bancaires sont plus disposés à prêter mais n'oublions pas qu'on prête à une entreprise qui vient chercher de l'argent pour grandir, pas pour boucher un trou. » Et de conclure : « Les TPE, PME n'ont pas une culture du cash suffisante. Ce n'est pas quasiment dans leur éducation. Nous sommes encore abasourdis aujourd'hui de constater le niveau d'appréciation, de lecture, de lisibilité, très pauvre du cash des entreprises. Celles-ci doivent avoir conscience aujourd'hui que le monde financier a changé, qu'il est plus compliqué aujourd'hui d'aller chercher des lignes de crédit pour de la trésorerie ».

(1) Qui intervient dans le domaine de la Data intelligence pour le compte de ses clients afin de les aider à exploiter leurs données pour en faire une source de performance économique. ■