

FICHES PRATIQUES

Des réponses simples et concrètes à toutes vos questions

Comment optimiser sa trésorerie

Optimiser sa trésorerie est un enjeu crucial pour toute entreprise, surtout lorsqu'elle est en phase de croissance et que le besoin en fonds de roulement (BFR) augmente rapidement. Il est possible de passer par la négociation avec les clients et fournisseurs afin de revoir les conditions de règlement, d'avoir recours au crédit bancaire ou d'utiliser l'escompte ou l'affacturage.



1. Quatre étapes clés pour optimiser sa trésorerie

Il faut combiner ces différentes solutions en fonction des spécificités de l'entreprise et de son secteur afin de gérer au mieux sa trésorerie :

- allonger les délais de règlement des fournisseurs ;
- réduire les délais de paiement des clients ;
- financer sa trésorerie en ayant éventuellement recours au crédit bancaire ou en maîtrisant mieux son poste client ;
- placer les excédents de trésorerie sur les supports appropriés en fonction du rendement et de la liquidité.

2. Comment maîtriser les conditions de règlement ?

La gestion du BFR est primordiale pour maîtriser les conditions de règlement. La première étape consiste à négocier avec les clients et fournisseurs afin de modifier les délais de paiement.

Si la négociation échoue avec les fournisseurs, il est possible d'avoir recours au crédit ou au découvert bancaire. Si les clients ne peuvent pas régler plus rapidement, il est toujours possible de gérer le poste client en utilisant des techniques comme :

- l'escompte ;
- l'affacturage ;
- laMCNE pour les entreprises exportatrices.

3. Faut-il emprunter pour optimiser sa trésorerie ?

Il est important d'emprunter lorsque c'est possible pour financer les investissements de l'entreprise, car il est plus difficile de faire financer les stocks par la banque.

Les stocks peuvent éventuellement être financés par un PCE (prêt à la création d'entreprise) pour les affaires en création ou très récentes. Si l'activité est saisonnière, l'entreprise peut bénéficier d'un :

- prêt d'honneur ;
- crédit de campagne.

Le découvert bancaire peut permettre de gérer les décalages de trésorerie, mais ce n'est pas une solution durable pour optimiser sa trésorerie. Pour cette raison, il faut éviter de financer la croissance de l'entreprise avec sa trésorerie et avoir recours au crédit dès que possible pour :

- les achats de matériel ;
- les travaux ;
- d'autres investissements.

4. Comment placer ses excédents de trésorerie ?

Une fois que le BFR est maîtrisé et que l'entreprise est en mesure de dégager des excédents de trésorerie, il faut placer cet argent. Les supports de placement dépendront de la liquidité souhaitée :

- les SICAV monétaires sont le placement le plus liquide, mais le moins rentable ;
- les dépôts à terme sont intéressants et très peu risqués ;
- les billets de trésorerie ou les bons de caisse offrent un meilleur rendement, mais le risque est supérieur.

Comment diminuer les délais de paiement



1. Préciser les délais de paiement de manière explicite

Outre la mention de la date de paiement limite sur chaque facture et dans les correspondances, il est possible de préciser, sur les contrats les conditions de règlement. Si des relances clients sont nécessaires, il faut de nouveau préciser quels étaient les délais de paiement et donner le plus d'informations sur la facture, afin de faciliter le traitement de l'information.

2. Que dit la loi au sujet des délais de paiement ?

La loi n° 2001-420 précise que le délai de règlement maximum est fixé à quarante-cinq jours fin de mois ou soixante jours après la date d'émission de la facture. Si le client ne respecte pas les délais de paiement, il devra verser des pénalités à son fournisseur. En pratique, peu d'entreprises appliquent ces pénalités de peur de perdre leurs clients.

3. Comment réduire les délais de paiement ?

Pour réduire les délais de paiement, l'entreprise a plusieurs solutions :

- le découvert bancaire ;
- l'escompte ;
- l'affacturage ;
- la MCNE (Mobilisation de Créances Nées sur l'Étranger).

4. Réduire les délais de paiement grâce au découvert bancaire

Le découvert bancaire est le moyen le plus souple et le plus simple à mettre en place lorsque les délais de règlement des clients sont trop longs. Cependant, cette option reste la plus chère. Car en optant pour cette solution, la banque manque de garanties, car elle ne sait pas ce qu'elle finance.

5. L'escompte, solution idéale pour pallier aux délais de paiement importants ?

L'escompte permet de réduire les délais de règlement : le client remet à la banque un effet de commerce afin qu'elle avance la somme due au fournisseur. Si cette solution reste moins onéreuse que la facilité de caisse (autorisation de découvert), elle a tout de même un coût et il faut que le client soit réactif.

6. L'affacturage, une façon sûre de réduire les délais de paiement

Plus coûteux que l'escompte, l'affacturage est une solution plus complète. Dans ce cas, la société d'affacturage acquiert la créance et paie le créancier avant la date de règlement convenue initialement avec le client.

7. La MCNE permet de réduire les délais de paiement pour les entreprises travaillant avec des clients étrangers

Réservée aux entreprises qui exportent leurs marchandises, la MCNE permet de financer une partie voire la totalité du poste client. Comme avec l'escompte, la banque va avancer les fonds, permettant ainsi à l'exportateur de recevoir l'argent avant l'échéance.

Pour optimiser sa trésorerie, la réduction des délais de paiement des clients doit être accompagnée d'une négociation des délais du côté des fournisseurs.

8. Quelle solution privilégier pour réduire les délais de paiement ?

Les entreprises qui exportent choisiront sans hésiter la MCNE. L'escompte est la solution la moins coûteuse, mais n'offre pas autant de garanties que l'affacturage si le client ne paie pas. Enfin, le découvert bancaire ne devrait être utilisé que de manière ponctuelle en raison de son coût élevé.

Comment allonger les délais de règlement



1. Quels arguments utiliser pour demander à allonger les délais de règlement ?

Face à un fournisseur qui souhaite réduire les délais de paiement de ses clients, il est nécessaire de revoir les conditions de règlement. Pour effectuer cette démarche il faut regarder :

- quel est le rapport de force entre les deux entreprises ? Les clients importants et réguliers obtiendront plus facilement un allongement des délais de règlement ;
- les délais de paiement accordés par les concurrents ;
- si l'assouplissement de conditions de règlement n'est que ponctuel. Dans ce cas, il est important d'expliquer les raisons de cette demande et de fixer une date de fin.

2. Que dit la loi au sujet des délais de règlement ?

Les délais de règlement ne peuvent pas dépasser soixante jours après la date d'émission de la facture ou quarante-cinq jours fin de mois, sauf exception en fonction du secteur d'activité. Dans les faits, ces règles ne sont pas toujours respectées par crainte de détériorer de la relation commerciale.

3. Quelles solutions lorsque l'entreprise ne peut pas négocier les délais de règlement

Si les conditions de règlement ne sont pas négociables, il faudra emprunter afin de régler le fournisseur à la date convenue. Il existe plusieurs solutions si le fournisseur ne souhaite pas que son poste client soit impacté :

- Le découvert bancaire ou la facilité de caisse ;
- Les financements à court terme ;
- Le crédit de campagne pour les entreprises dont l'activité est saisonnière.

Si le fournisseur refuse d'avoir recours au crédit bancaire par mobilisation de créances, le client devra supporter les frais du découvert bancaire ou du crédit.

4. Le découvert autorisé ou la facilité de caisse

Le découvert autorisé ou la facilité de caisse sont des solutions coûteuses, mais sont souples et faciles à mettre en place lorsque les fournisseurs ne souhaitent pas allonger les délais de règlement.

Le découvert bancaire est souvent privilégié : il peut se prolonger tandis que la facilité de caisse a vocation à financer des décalages de trésorerie imprévus et ponctuels. Le montant du découvert bancaire autorisé est ajusté chaque année, en fonction des résultats de l'entreprise.

5. Le crédit court terme

Le crédit court terme est une solution moins souple, mais plus abordable que le découvert bancaire. Il est rarement possible de demander un crédit uniquement pour financer une partie des achats, car la plupart des banques considèrent que c'est à l'entreprise de gérer son besoin en fonds de roulement, mieux vaut anticiper et conserver sa trésorerie en demandant des prêts pour financer le matériel par exemple.

6. Le crédit de campagne

Les entreprises qui ont des activités saisonnières peuvent demander un crédit de campagne pour que la banque avance le besoin de trésorerie. Le remboursement pourra ensuite se faire lorsque les ventes auront commencé.

Comment financer sa trésorerie



1. Pourquoi est-ce primordial de financer sa trésorerie

La trésorerie est la différence entre le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement de l'entreprise. Ainsi, lorsque le poste client est mal géré ou que les délais de paiement des fournisseurs sont trop courts, un décalage financier peut se créer et mettre à terme l'entreprise en difficulté.

2. Comment financer sa trésorerie

Pour reconstituer sa trésorerie, l'entreprise peut commencer par négocier les conditions de règlement avec ses clients et ses fournisseurs. Si cela ne suffit pas, il est également possible d'agir de différentes manières :

- en réduisant les délais de paiement grâce à l'escompte, à l'affacturage ou aux MCNE pour les éventuelles exportations ;
- en revoyant de manière temporaire les conditions de règlement avec les fournisseurs ;
- en ayant recours aux emprunts ou au découvert bancaire pour faire face à ce décalage. Il faut savoir que les banques aident rarement à financer les stocks, sauf dans le cas du crédit de campagne ou grâce à certains prêts spécifiques destinés aux jeunes entreprises ou aux entreprises en création ;
- en obtenant un prêt d'honneur. Les organismes publics en proposent aux entreprises en création. Ces prêts d'honneur pourront éventuellement servir à financer la trésorerie de l'entreprise, il faudra dans ce cas constituer un dossier et présenter le projet devant un comité ;
- en augmentant le capital social de l'entreprise: soit par un apport personnel, soit en intégrant de nouveaux investisseurs ou en faisant appel à des business angels si l'entreprise est dans un secteur propice à l'innovation.

3. Financer sa trésorerie en phase de croissance

Il n'est pas rare que les entreprises en croissance aient un besoin en fonds de roulement important. Cette situation peut vite nuire à la bonne santé de l'affaire si cette croissance n'est pas accompagnée d'une bonne gestion des délais de règlement et avec des financements adaptés. C'est pourquoi il est important d'intégrer les dépenses supplémentaires et décalages de trésorerie liés à la croissance dans les documents financiers prévisionnels.

Comment placer sa trésorerie



1. Les placements de trésorerie

Il existe cinq principaux supports que les chefs d'entreprise utilisent pour placer leurs excédents de trésorerie :

- les SICAV monétaires ;
- les dépôts à terme ;
- les contrats de capitalisation ;
- les billets de trésorerie ;
- les bons de caisse.

2. Les SICAV monétaires

Les SICAV monétaires sont les placements de trésorerie les plus utilisés par les sociétés. Le rendement des SICAV monétaires est très faible, mais le risque associé à ce type de placement est presque nul, c'est donc un bon support pour l'argent qui doit rester rapidement disponible.

3. Les comptes à terme

Placer les excédents de trésorerie sur un compte à terme est une solution flexible et qui peut s'avérer plus rentable que les SICAV monétaires. Cela ne met pas en danger le capital placé. En fonction de la durée pour laquelle les dépôts à terme sont réalisés, le rendement varie.

4. Les contrats de capitalisation

Les personnes morales peuvent bénéficier des avantages des contrats de capitalisation, dont le fonctionnement est proche de celui de l'assurance vie. Plus souple et souvent plus rentable que le compte à terme ou que les SICAV monétaires, il s'agit d'un placement de trésorerie idéal pour ceux qui sont prêts à accepter une petite prise de risque.

5. Les bons de caisse

Les bons de caisse sont des dettes contractées par des entreprises. Il est ainsi possible de placer ses excédents de trésorerie en prêtant de l'argent aux entreprises qui ont besoin de liquidités. En contrepartie, l'emprunteur versera chaque année des intérêts au prêteur, et remboursera le capital à l'échéance.

6. Les billets de trésorerie

Un billet de trésorerie est un emprunt effectué par une entreprise. Son échéance est comprise entre un jour et un an. Les entreprises ayant des excédents de trésorerie peuvent ainsi effectuer des placements de trésorerie en aidant les structures qui ont besoin d'un financement.

Découvrir le monde du marketing et du commercial



La référence
des décideurs
La communauté
Marketing
& communication



Le média
cross canal
Ecommerçants
et commerce
connecté



Le média
orienté
100% client



Le service
d'information
des commerciaux
et des business
developers

Découvrir le monde de la finance et des achats



Le média référent
des acheteurs
privé / public



La solution
d'information
des directeurs
administratifs
et financiers

Découvrir le monde de l'entrepreneuriat



La source
d'information
des entrepreneurs
et
des dirigeants PME



Le magazine
des entreprises
artisanales



Le magazine
des entreprises
artisanales