

Olivier Avril
Expert Comptable Diplômé
Tel 06 25 78 11 44
oac@oac-33.com
www.oac-33.com



Membre du réseau OE Experts

Solutions pour mieux s'occuper de sa trésorerie...

La PME et le suivi de trésorerie

Un bon suivi de la trésorerie ne consiste pas à regarder tous les matins son compte bancaire ou à appeler son banquier.

Il ne consiste pas non plus à prévoir le solde probable de sa trésorerie pour les 8 à 15 jours qui viennent. C'est utile mais évidemment très insuffisant.

Mieux s'occuper de sa trésorerie, c'est mieux s'occuper de son BFR.

Rappel sur ce qu'est le BFR:

LE BFR représente le montant des capitaux nécessaires pour financer le cycle d'exploitation. Pour l'essentiel, il s'agit de l'addition du poste clients et celui des stocks moins le crédit accordé par les fournisseurs.

Toute variation du BFR aura une répercussion immédiate sur la trésorerie.

Et les leviers pour la maîtrise de la trésorerie sont donc surtout:

Les stocks, les comptes clients, les dettes fournisseurs, les créances et dettes diverses d'exploitation.

Le plan d'action pour une meilleure trésorerie

- > Chercher à diminuer l'importance du poste clients (voir page 2)
- > Limiter autant que possible les quantités en stock (voir page 2)
- > 'Gérer' le crédit fournisseurs
- > Surveiller les autres composantes de l'actif et du passif court terme

Pourquoi des insuffisances fréquentes de gestion du BFR?

Parce qu'il n'est jamais géré en tant que tel dans une entreprise mais seulement à travers ses composantes. Il n'y a pas de 'chef d'orchestre' du BFR. Le DG, le gérant, le DAF, le comptable peuvent jouer ce rôle.

Connaitre son BFR, le suivre à travers des indicateurs mensuels, fixer des objectifs d'amélioration, définir qui est responsable de chaque composante. Voilà qui va contribuer à alléger les besoins financiers de l'entreprise et améliorer sa trésorerie

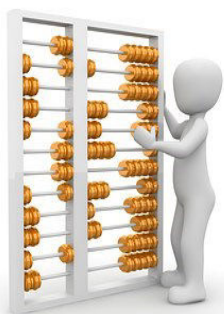


PAGE 2 :
DIFFICULTÉS DE
TRÉSORERIE:
ORIGINES ET
SOLUTIONS

PAGE 2 :
DIMINUER LE POIDS
FINANCIER DES
COMPTES CLIENTS

PAGE 2 :
DIMINUER LE POIDS
FINANCIER DES
STOCKS

Diminuer le poids financier du poste clients



En fixant des règles au niveau des prises de commande

pour ne pas accorder des délais de paiements clients trop longs, incompatibles avec les possibilités financières de l'entreprise

En ayant une procédure de relance

adaptée pour les retards de paiement et les actions de recouvrement

En ayant une organisation comptable (et banque) adaptée

qui permette d'avoir chaque semaine ou chaque quinzaine, des comptes clients à jour des règlements reçus

En insérant dans les conditions générales de vente

le versement d'acomptes qui allégeront d'autant le financement client.

En utilisant la Balance Agée Clients

si peu ou si mal utilisée dans de très nombreuses PME .

Elle est disponible dans tous les logiciels comptables, et permet à la fois de fixer les priorités de relances et de disposer d'indicateurs d'efficacité du recouvrement

En ayant obtenu un financement de ses créances...

Selon la méthode utilisée pour le choix du partenaire financier et la mise en œuvre, cela peut-être une solution simple et peu onéreuse ... OU PAS

En ayant une gestion active des litiges clients

qui constituent souvent la meilleure excuse pour ne pas payer à l'échéance prévue

La trésorerie est rarement utilisée comme indicateur avancé de la bonne organisation et rentabilité des opérations d'exploitation

DIFFICULTES DE TRÉSORERIE: ORIGINES ET SOLUTIONS

Les 5 causes les plus fréquentes d'une dégradation de la trésorerie sont :

⇒ **Une croissance forte.**

Solution : La mobilisation du poste clients ou le recentrage sur les ventes les plus rentables

⇒ **Une structure financière inadaptée**

Solution: Un financement à moyen terme, une augmentation du capital ou des comptes courants



⇒ **Une rentabilité insuffisante**

Solution: Revoir et faire évoluer le modèle économique de l'entreprise

⇒ **Une saisonnalité forte de**

l'activité. Solution: Une meilleure gestion prévisionnelle

⇒ **Une gestion insuffisante du BFR .** Solution: Analyser les principaux process de l'entreprise

Diminuer le poids financier des stocks

En limitant autant que possible les quantités en stock

L'objectif est bien sûr de ne jamais prendre le risque d'une rupture de livraison ou de production.

Il faut donc tenir compte des délais de livraison et de production, des prévisions de vente et de leur saisonnalité, de la nature des produits, etc... S'en remettre à son flair ou à sa connaissance du métier est utile mais pas suffisant, même dans une PME

En améliorant le process achats et la prise des décisions

Le process achats concerne d'abord le choix des fournisseurs, puis la négociation des conditions . Il se poursuit avec les décisions opérationnelle de livraison. Elle se termine avec la logistique, le contrôle des réceptions et la validation des paiements.

Chaque étape recèle des pièges ou des solutions à éviter. Et tout choix non optimal alourdit le poids financier des stocks.

En disposant des informations de gestion indispensables

Disposer de la rotation des stocks par article et groupe d'articles n'est pas prévu dans un grand nombre de PME. C'est pourtant un outil important pour améliorer la rentabilité de l'entreprise

En articulant politique commerciale et gestion des stocks

A partir des informations de gestion disponibles sur le stock, des actions commerciales spécifiques , des promotions ciblées sous des formes diverses, permettent une baisse des stocks dont l'écoulement est trop lent.

Olivier Avril
Expert Comptable Diplômé
Doctorat Sciences Economiques
Tel 06 25 78 11 44

