



Bureaux : 04 94 93 25 80
Florence Scherrer : 06 32 07 30 32
www.agalis.fr

LA TRESORERIE

Support de cours réalisé par martine Allenbach

Définition :

La trésorerie d'une société est constituée des liquidités disponibles sur les comptes de l'entreprise, compte courant et comptes de placements. **La trésorerie permet de payer au jour le jour les différentes échéances des fournisseurs et créanciers.** Les entreprises doivent veiller à garder une trésorerie positive pour être en mesure d'honorer leurs engagements de paiements. Avoir une trésorerie positive permet d'éviter les rejets de chèques et de traites qui sont souvent lourd de conséquences dans la gestion d'une entreprise. Une jeune entreprise en croissance rapide peut vite se retrouver en tension de trésorerie.

Définition de Trésorerie nette (à partir du bilan) :

La trésorerie nette = Actifs circulants financiers - dettes financières à court terme.

La trésorerie nette représente la différence entre le fonds de roulement net et le besoin en fonds de roulement net.

- La trésorerie est le nerf de la guerre. Vous pouvez avoir un compte de résultats très positif et déposer le bilan en raison de difficultés de trésorerie.
- Des possibilités existent pour les entreprises qui ont des « trous » de trésorerie réguliers, parlez-en avec votre banquier. **Mais, pour en parler avec votre banquier, vous devez savoir de quel montant sera votre besoin de trésorerie. C'est le plan de trésorerie.**

Pour faire votre plan de trésorerie, vous devez connaître :

- La trésorerie de départ dont vous avez besoin.
- Votre besoin en fond de roulement.

PLAN DE TRESORERIE

Le plan de trésorerie est le tableau de suivi des encaissements et décaissements quotidiens.

Le plan de trésorerie permet à l'entreprise de suivre ses liquidités disponibles et d'être en mesure d'honorer ses échéanciers de paiements. Pour les entreprises en création, le plan de trésorerie est l'outil indispensable pour éviter de se trouver en forte tension de trésorerie.

C'est un outil vivant.



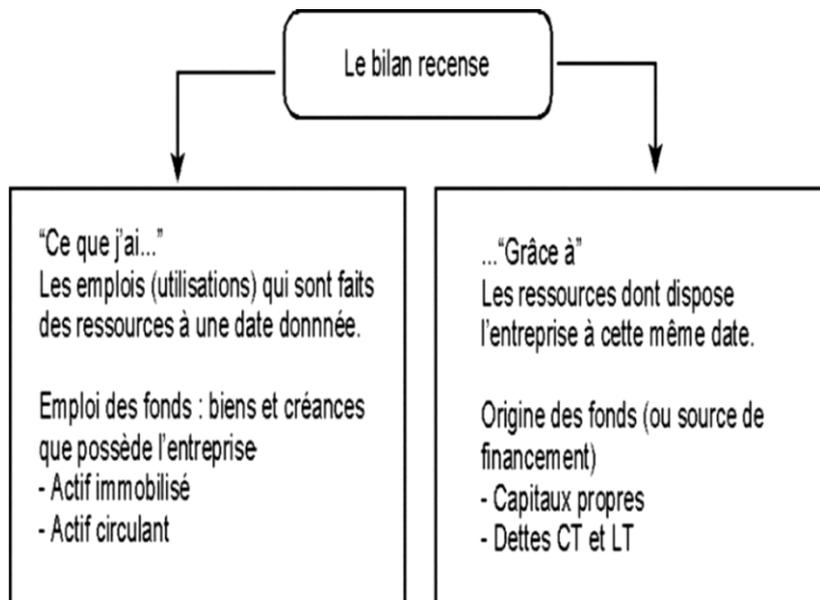
1) Le bilan de l'entreprise

Le bilan est un inventaire des stocks économiques de l'entreprise : actif & passif.

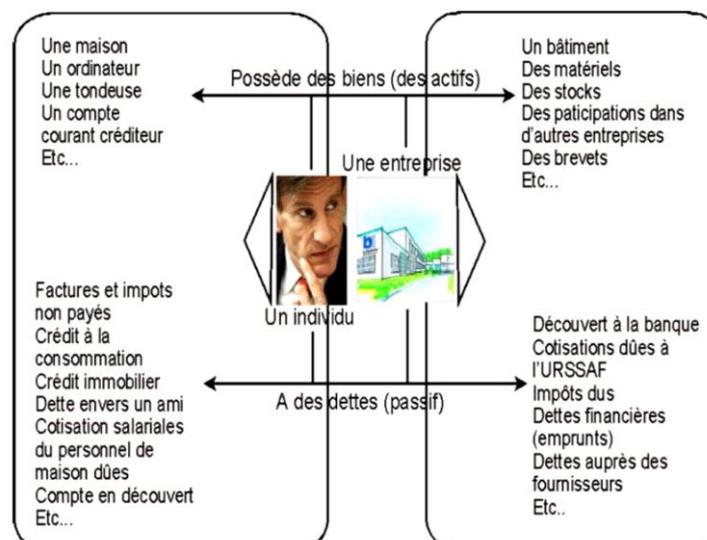
- Cet inventaire peut être réalisé en vue de voir si la valeur des actifs permet de faire face aux dettes.
- Cet inventaire peut être réalisé en vue de comprendre le fonctionnement de l'entreprise en termes de flux.

A) Définition du bilan

Photographie à un instant donné de la situation patrimoniale et financière de l'entreprise.



- Le bilan est un **cliché du patrimoine d'une entreprise** à un instant T.
- Il se démarque du compte de résultat qui **lui fait l'inventaire** des dépenses et recettes de l'entreprise sur une période donnée (et permettant le calcul d'un éventuel résultat positif, communément appelé bénéfice).
- Le patrimoine d'une entreprise peut être comparé à celui d'un individu.





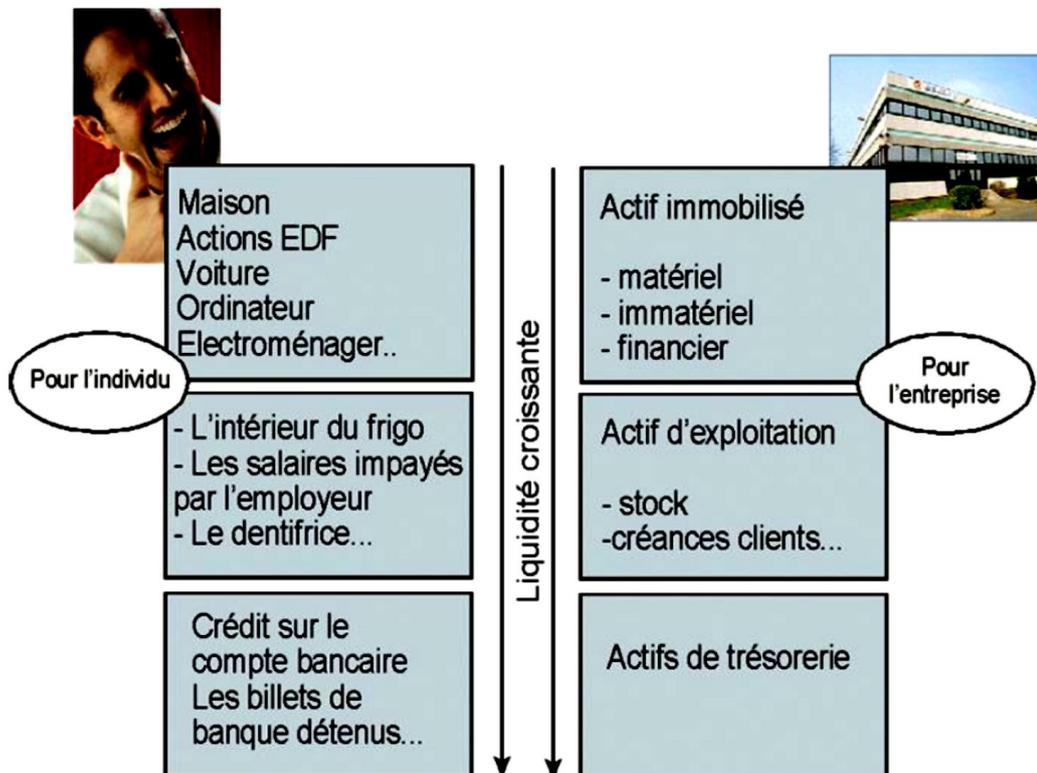
2) L'actif du bilan

C'est à l'actif du bilan qu'apparaît ce que possède l'entreprise. Les biens sont classés par ordre de liquidité :

En haut figurent des « immobilisations », biens à liquidité réduite (ne pouvant être convertis facilement dans des délais courts en ressources de financement ou de paiement (ex : la vente d'un terrain)).

Au milieu, des actifs qui circulent selon des cycles plus ou moins long : d'un stock périssable en 5j, aux créances sur des clients à qui l'entreprise a proposé un délai de paiement (15j, 1 mois...).

Tout en bas des biens liquides comme l'argent dont dispose l'entreprise sur un compte bancaire.





Le bilan montre les masses suivantes :

ACTIF	PASSIF
ACTIF IMMOBILISE NET <ul style="list-style-type: none">• Matériel (locaux, ordinateurs...)• Immatériel (brevets...)• Financier	CAPITAUX PROPRES Capital social, apport des actionnaires Réserves Provisions Dettes à long terme (plus d'un an)
ACTIF CIRCULANT <ul style="list-style-type: none">• Stocks• Créances d'exploitation (créances clients)• Créances hors exploitation• Valeurs mobilières de placement• Disponibilités	DETTES A COURT TERME (moins 1 an) <ul style="list-style-type: none">• Financières (banques...)• D'exploitation (fournisseurs...)• Hors exploitation (organismes sociaux...)

Calcul du BFR (Formule)

Le montant du BFR est déterminé par la formule suivante :

$BFR = \text{stocks} + \text{créances} - \text{dettes}$

Le stock : *valorisation du stock selon l'inventaire à cette date,*

Créances : *créances clients et autres créances,*

Dettes : *toutes les dettes non financières (hors emprunt) ; dettes fournisseurs, dettes fiscales et sociales et dettes diverses.*

Pour anticiper le montant de son BFR dans une TPE (Très Petite Entreprise), il faut évaluer :

- La valeur moyenne de son stock :
Ce stock moyen est approximativement égal à : **stock maximum** (après livraison fournisseur) + **stock minimum** (niveau de stock qui déclenche une commande fournisseur, stock le plus bas qui permet le fonctionnement de l'entreprise durant le délai de livraison du fournisseur) / 2 = **la moyenne**.
- Le montant moyen des créances clients (de ce que doivent les clients à l'entreprise, créance qui peuvent être nulles lorsqu'aucun délai de paiement n'est accordé).
- Le montant moyen des dettes fournisseurs.



LES 3 POSTES QUI INFLUENT SUR LE BFR : LES STOCKS / LES CLIENTS / LES FOURNISSEURS

BFR et STOCKS :

Le calcul du BFR (Besoin en Fonds de roulement) est essentiel pour toute entreprise qui gère des stocks.

En effet, le BFR dans les entreprises commerciales représente un besoin de trésorerie important qui ne peut être financé par son activité courante mais avoir pour contrepartie des ressources de long terme (apport en capital des associés de préférences à un emprunt).

Par exemple, un commerçant doit évaluer la valeur moyenne et permanente de son stock (en permanence car de la trésorerie sera bloquée du fait de ce stock) pour anticiper les fonds à apporter dès la création de son entreprise pour financer ce stock.

Au final, l'auto-entrepreneur ou l'associé d'une EURL ou d'une SARL, doit prévoir un apport initial de trésorerie, ou apport en capital pour le dire autrement, alors même qu'il n'existe pas de capital minimum imposé par la loi pour créer cette entreprise. La création d'une entreprise avec un euro est un mythe pour toute création d'une entreprise commerciale qui doit toujours anticiper le financement de son stock, et plus largement de son BFR.

BFR et CLIENTS :

1. S'il y a un décalage entre la vente à un client et l'encaissement du prix de cette vente, cette opération a un impact sur le BFR de l'entreprise.
2. Lorsqu'un client verse une avance, l'entreprise dispose de trésorerie avant même avoir vendu son bien ou assuré sa prestation de service : cette avance diminue le BFR (Besoin de Trésorerie Permanente) de l'entreprise (BFR négatif).
3. A l'inverse, lorsqu'un délai de paiement est accordé aux clients, l'entreprise doit disposer de trésorerie pour assurer son activité en attendant les règlements clients : cette attente permanente de trésorerie qui doit être compensée par des ressources propres constitue un besoin en fonds de roulement (BFR positif).

Un BFR négatif (dégagement de trésorerie) = un avantage financier.

Un BFR positif est un réel besoin de trésorerie, à compenser par des apports des associés, partenaires de l'entreprise (banque, fournisseurs...).

Pour faire simple et montrer les risques que prend une entreprise à ne pas calculer son BFR :

Un BFR positif non prévu, c'est un découvert bancaire et la cause de la majorité des liquidations d'entreprise.

Pour illustrer la notion de BFR, prenons l'exemple d'un vendeur sur Ebay qui obtient le règlement de son client passé un délai de sept jours environ à compter de la vente. Durant ces sept jours, qui s'ajoutent à la durée de la vente (variable sur Ebay, mais souvent d'une durée de sept jours également), l'article est vendu mais à son prix non encaissé : l'entrepreneur doit donc prévoir, pour financer son BFR lié au crédit client (qui s'ajoute à celui lié à l'existence d'un stock) des apports personnels équivalents à sept jours de chiffre d'affaires (en plus des jours de chiffre d'affaire, comprenant les 7 jours minimum nécessaires à une vente, à apporter à son entreprise pour financer son stock).



BFR et FOURNISSEURS

A l'opposé, les délais de paiement accordés par des fournisseurs constituent un avantage de trésorerie pour une entreprise en diminuant son BFR.

Malheureusement, lors de la création d'une entreprise, il est rare d'obtenir des facilités de paiement de la part de fournisseurs.

Pourtant, il est facile d'imaginer l'enjeu pour une grande surface par exemple (où le volume des ventes multiplie l'importance de la trésorerie, mais le principe reste le même) de pouvoir compter sur des délais de paiement fournisseur de plus de deux mois (alors que les clients règlent tous comptant à la caisse !).

Un moyen de réduire son BFR consiste à ne plus régler ses fournisseurs. En effet, les dettes fournisseur diminuent le BFR dans son calcul.

Aussi, on comprend bien la nécessité de financer la croissance d'une entreprise : une augmentation de l'activité exige de nouvelles ressources à long terme (apports associés, emprunts) pour financer l'augmentation du BFR.

Une entreprise en croissance peut donc paradoxalement se trouver acculer à avoir recours à une procédure collective si elle ne possède pas de moyens de financement de son BFR (d'où le recours des entreprises en forte croissance à des partenaires ou investisseurs privés, ou aux marchés financiers).

Considérons une entreprise d'achat-revente dont l'activité est la suivante :

CA HT : 50 000 €

CA TTC : 59 800 €

Les achats représentent 40 % du CA HT soit 20 000 € (23 920 €).

Conditions de règlement des clients : 40 % des clients règlent à 30 jours et 60 % à 60 jours.

Conditions de règlement des fournisseurs : 30 % des fournisseurs se font payer à 60 jours et 70 % à 30 jours.

Stocks matières premières : 1,5 mois d'achats HT.

Stocks produits finis : 8 jours de CA HT.

Le calcul du BFR est le suivant :

- **1) Créances clients :**
40 % x 30 jours = 12 jours
60 % x 60 jours = 36 jours
Soit au total : 48 jours de CA TTC (les factures sont libellées TTC)
59.800€ x 48 / 365 jours = **7.864€**
- **2) Stocks de matières premières :** 20.000€ x 1,5 / 12 mois = **2.500€**
- **3) Stocks produits finis :** 50.000 x 8 / 365 jours = **1.096€**
- **4) Crédit fournisseur :** 30 % à 60 jours = 18 jours 70 % à 30 jours = 21 jours
Soit 39 jours d'achats TTC 23.920€ x 39 / 365 jours = **2.560€**

- **BFR = (7.864€ + 2.500€ + 1.096€) - 2.560€**
BFR = 8.900€



Cette entreprise doit donc disposer de 8900 € de façon permanente pour financer son exploitation.

De plus, en cas de baisse d'activité (et donc d'augmentation des stocks), ce BFR augmentera temporairement. De même, en cas d'incident de paiement d'un client (litige, entreprise cliente en liquidation...), ce BFR augmentera mécaniquement.

D'une façon générale, si le BFR augmente avec l'activité et la taille de l'entreprise, ce besoin augmente avec l'activité et la taille de l'entreprise, ce besoin financier peut également s'accroître dans un premier temps quand surviennent des difficultés économiques : on comprend mieux l'acharnement des constructeurs automobiles par exemple à liquider leurs stocks en temps de crise.

On comprend mieux pourquoi le BFR a une importance capitale dans le TABLEAU DE FINANCEMENT à établir dans le cadre d'une création d'entreprise et de la rédaction d'un business plan.

COMMENT AMELIORER VOTRE TRESORESRIE EN DEGAGEANT DE L'ARGENT RAPIDEMENT, SANS FAIRE APPEL AU BANQUIER ?

Le ratio crédit clients :

Calculez les délais de règlement de vos clients :

Les calculs peuvent se faire avec des données annuelles, trimestrielles ou mensuelles.

On calcule le ratio du crédit client en jours de ventes

$$\frac{\text{Clients + effets à recevoir + effets escomptés non échus}}{\text{Ventes annuelles TTC}} \times 365$$

Exemple : Poste "créances" au bilan au 31/12/10 = 13 240 €

- Poste "créances" au bilan au 31/12/11 = 9 800 €
- Créances moyennes = $(13\,240 + 9\,800)/2 = 11\,520$ €
- CA T.T.C. 2011 = 70 250 €

$$\begin{array}{r} 11\,520 \\ \text{-----} \times 365 = 59,85 \\ 70\,250 \end{array}$$

- Crédit client = 59,85 jours arrondi à 60 jours



Le ratio crédit fournisseurs :

On calcule le ratio de délai de règlement à vos fournisseurs

$$\frac{\text{Dettes fournisseurs moyennes}}{\text{Achats annuels TTC}^*} \times 365$$

** lignes FS, FU, FW des liasses fiscales régime réel normal, lignes 234, 238, 242 des liasses fiscales régime simplifié, ajouter la TVA*

Exemple : Dettes fournisseurs 7 090 €

- Achats TTC = 39 815 €

$$\frac{7\,090}{39\,815} \times 365 = 65$$

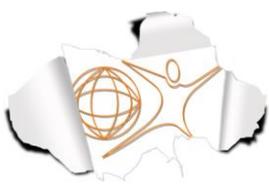
- Crédit fournisseur = 65 jours

CONCLUSION

Votre trésorerie doit être votre priorité. Elle est plus importante que votre croissance, plus importante que la rentabilité.

La trésorerie, c'est votre oxygène.

Donc, il faut tout faire pour en avoir en réserve.



Toute entreprise est susceptible de se retrouver un jour face à une crise de trésorerie. Cette crise peut mettre l'entreprise dans une situation critique. Dès lors il s'agit de **survivre**.

Il devient donc urgent et important de ne pas se laisser **totale**ment asphyxier. Les **réflexes et les habitudes acquises en gestion courante de la société doivent alors changer et vite**.

Il conviendra alors de choisir entre divers scénarios, lequel a le meilleur impact sur la crise en cours.

Face à une crise de trésorerie la première réaction est souvent une focalisation sur le compte de résultat au détriment du bilan. Ce phénomène est souvent amplifié par des pratiques qui tendent à définir des critères de performances basés sur le CA. Les décisions sur la trésorerie sont du coup, prises dans l'urgence sous la pression des tiers.

PEUT-ON ANTICIPER L'ARRIVEE DE LA CRISE ?

Il existe souvent des **signes avant-coureurs** mais encore faut-il **les reconnaître et/ou accepter de les reconnaître**.

Les signes les plus fréquents sont :

- Une augmentation du découvert bancaire,
- Des projections de ventes à venir trop optimistes,
- Les objectifs individuels des commerciaux que l'on corrige à la hausse en cours d'exercice,
- Des pratiques tarifaires revues à la hausse (pour améliorer les marges) comme à la baisse (pour vendre à tout prix),
- Des retours sur investissement dont on souhaite faire baisser la durée : comme par exemple la sortie plus rapide d'un produit (qui risque d'être mal fini) sur le marché,
- Des décalages dans les règlements fournisseurs,
- Une accélération de la rentrée des comptes clients.

Tout cela se concluant par une première crise de liquidités. Dès que l'entrée dans la crise est détectée, il faut stopper rapidement l'hémorragie...

Avant tout, il s'agit de changer les habitudes et c'est là que se situe le réel challenge.

La première action est souvent d'afficher et de partager avec tous la trésorerie hebdomadaire. L'objectif étant de le maîtriser et de créer un sens de l'urgence. Souvent une équipe extérieure, rodée à ces situations de crise, saura créer le bon rythme dans l'action, car les leviers d'actions sont souvent connus et souvent les mêmes.

Les sources génératrices de trésorerie étant multiples dans une entreprise, elles doivent toutes être mises à contribution.

Mais toutes ne produisent pas le même résultat dans le même délai.

Donc, il s'agira de définir les priorités opérationnelles et les méthodes de cession pour chaque type d'actifs en fonction du temps disponible.

Des tableaux de bord efficaces doivent être créés.



Les stratégies de crise ne doivent pas laisser la place à l'intuition mais répondre à une logique, elles nécessitent un suivi méticuleux des décalages de trésorerie, des coûts fixes et variables, du BFR,...

Générer de la Trésorerie prend du temps et coûte de la Trésorerie.
Il est important de savoir simuler tous les scénarios de sortie de crise.

Pour les revenus :

1. Identifier les sources de liquidités : balance clients, revenus financiers, licence, vente d'actifs...
2. Déterminer et projeter les décalages d'encaissements ;
3. Estimer les revenus futurs (en cours de commandes nets, cessions d'actifs).

Pour les charges :

1. Identifier les montants et récurrences des coûts fixes (loyers, salaires, impôts & taxes) ;
2. Identifier les postes et la récurrence des coûts variables d'après la balance des frais généraux ;
3. Identifier les coûts directs de production d'après les en-cours et les ordres de fabrication ;
4. Déterminer et projeter les décalages de décaissements.

A partir de ces éléments, manager par la trésorerie consiste à utiliser les tableaux de bord et le plan de trésorerie,

POURQUOI ?

Pour prendre les bonnes décisions, en identifiant les variables clés de pilotage, en simulant des scénarios de sortie de crise, en choisissant une stratégie sans complaisance.

CONCLUSION

La sortie d'une crise de trésorerie se conclut :

1. Par un retour à l'équilibre d'exploitation
2. Par la reconstitution des fonds propres
3. Par la renégociation de la dette
4. Par la surveillance de la capacité à rembourser de l'entreprise.

13 CONSEILS PRATIQUES POUR AMELIORER LA GESTION DE LA TRESORERIE DE VOTRE ENTREPRISE

1) Accélérer les rentrées de trésorerie

- Soignez vos clients en entretenant des relations et des contacts réguliers pour accélérer leurs règlements, communiquez avec les clients qui tardent à payer leur facture.
- Portez une attention spéciale à vos comptes clients une ou deux fois par semaine.
- Pratiquez l'escompte en faisant une petite remise à vos clients s'ils paient en avance entre 1 et 3%

Mais imposer une pénalité aux retardataires, même si ce n'est pas évident il est vrai.



- Modifier les modalités de paiement : demandez le règlement de vos factures dans les 30 jours plutôt que dans les 60 jours.
- Facture rapidement et faites des relances régulières.
- Offrez des options de crédit avec prudence (vérifiez la situation financière de vos nouveaux clients avant de leur offrir des options de crédit. De plus demandez-leur des références au sujet de leurs pratiques commerciales).

2) Utiliser votre carte de crédit pour entreprise

Songez à utiliser votre carte de crédit pour entreprise afin de payer vos fournisseurs et de régler vos achats. Vérifiez le délai de paiement de votre carte et profitez-en (vous pouvez disposer d'une période allant jusqu'à 26 jours après la réception de votre relevé pour effectuer votre paiement). Certaines cartes offrent également des avantages, tels que des remises en espèces. Voyez avec votre représentant des Services aux petites entreprises quelle carte vous convient le mieux.

3) Réduisez vos stocks

Le stock coûte cher, visez la gestion en flux tendus. Ne vous laissez pas influencer par les représentants des marques qui vous proposent des offres par pack au lieu de l'unité. Surveillez également le personnel qui « emprunte » pour motif personnels ou les clients (la démarque inconnue).

4) Privilégiez les prélèvements mensuels

Privilégiez les prélèvements mensuels pour régler vos fournisseurs vous permettra d'améliorer la perception de vos dépenses.

5) Le plan de trésorerie

Faites et refaites votre plan de trésorerie avec des prévisions réalistes, par mois, par quinzaine, voir par semaine.

6) Acceptez les paiements par cartes de crédit

Suivant le type d'entreprise que vous exploitez, il pourrait être intéressant de permettre à vos clients de vous payer en utilisant des cartes de crédit. Ce faisant, vous recevrez la somme équivalant à la valeur de vos ventes dès le lendemain des achats, sans avoir à traiter des chèques, ni à faire de dépôt (même si une commission est appliquée, vous serez gagnant par rapport aux taux des agios).

Peu importe si vous servez vos clients dans un magasin, en ligne ou sur un chantier, une solution de services aux commerçants facilite le traitement des paiements par carte de crédit. N'oubliez pas de comparer les coûts lorsque vous vous renseignez sur les services offerts aux commerçants.

7) Analyser les mouvements de votre trésorerie

De nombreuses entreprises traversent des hauts et des bas cycliques. Par exemple, les détaillants connaissent d'ordinaire leur meilleure période de l'année en décembre et en janvier, alors que les entrepreneurs en construction font de bonnes affaires surtout au printemps et à l'été.



L'analyse des mouvements de trésorerie de votre entreprise peut contribuer à identifier les cycles auxquels elle est soumise. En disposant de tels renseignements, vous pouvez notamment identifier les mois de l'année où vous risquez de recourir à l'emprunt, prévoir combien d'employés vous aurez besoin à diverses périodes, de même que planifier l'intensification de vos efforts de marketing durant les accalmies.

8) Obtenez une ligne de crédit / rendez-vous banquier

Prenez rendez-vous régulièrement avec votre banquier avant d'en avoir besoin en urgence. Lorsque vous pouvez compter sur une ligne de crédit pour satisfaire des besoins à court terme ou payer une dépense imprévue et urgente, il s'agit d'une façon bien plus efficace de gérer votre trésorerie que de chercher à obtenir un prêt à la dernière minute. Les taux d'intérêt offerts sont avantageux, vous utilisez votre ligne de crédit quand vous en avez besoin et l'intérêt couru est calculé seulement sur la somme que vous empruntez. Faites la demande d'une ligne de crédit avant que vos réserves ne soient épuisées.

9) Faites fructifier vos excédents de caisse

Grâce à un compte d'épargne à intérêt élevé pour entreprise, vous pouvez profiter d'un taux avantageux pour faire fructifier vos excédents de caisse et vous pouvez aussi retirer les fonds disponibles en tout temps, si nécessaire. Vous accumulez ainsi des intérêts de façon quotidienne sur chaque Euro épargné tout en ayant accès à vos fonds en cas de besoin.

10) Louez au lieu d'acheter

Songez à louer l'équipement, le véhicule ou le système informatique dont vous avez besoin pour votre entreprise plutôt que de procéder à un achat nécessitant de verser la totalité du montant requis ou de demander un prêt pour financer une telle dépense. Ce faisant, vous dégagez des fonds qui pourront servir à renflouer les coffres de votre entreprise lorsque la situation s'y prêtera.

11) Songer à offrir des rabais sur bas continue

Une autre façon d'améliorer votre trésorerie consiste à offrir vos produits et services à des conditions avantageuses à vos clients qui font affaires avec vous sans interruption, pour une durée déterminée. Un rabais offert dans le cadre d'un abonnement, sur une base annuelle constitue un bon exemple de ce procédé : les clients payent à l'avance pour leur abonnement d'un an (ou de toute autre durée) et en retour, ils reçoivent les services ou produits à meilleur prix ou plus rapidement.

Les rabais sur une base continue peuvent s'appliquer à presque n'importe quoi. Vos clients économisent sur toutes sortes de produit et services et vous êtes payés à l'avance.

12) Investissez dans votre entreprise

Toutes les mesures que vous pouvez prendre pour consolider les bases de votre entreprise, comme former du personnel ou soutenir vos efforts de marketing, peuvent servir à améliorer votre trésorerie.



13) Travailler de concert avec un cabinet de gestion ou comptable

Pour votre entreprise, les services de ces cabinets peuvent constituer un placement plutôt qu'une dépense. Ils pourront réviser vos projections et vos résultats concernant la trésorerie de votre entreprise, vous donner une idée des aspects que vous avez peut-être négligés, de même que vous aider à prévoir et à régler certains problèmes.

LES DATES DE VALEUR

On désigne ainsi les dates de débit ou de crédit réellement pris en compte par les banques pour le calcul des intérêts débiteurs (agios) ou créditeurs.

D'une manière générale, certaines opérations débitrices sont prises en compte au débit du compte avant la date de l'opération.

A l'inverse, certaines opérations qui viennent au crédit d'un compte bancaire sont prises en compte après la date d'opération.

La date de débit ou de crédit réel, appelé date de valeur, est primordiale dans la mesure où elle sert au calcul des intérêts débiteurs.

Les banques justifient (de plus en plus mal d'ailleurs) les dates de valeur par le délai de traitement des opérations qui les empêchent de disposer réellement des fonds dès le moment où elles les comptabilisent.

Les dates de valeur les plus couramment pratiquées par les banques sont les suivantes :

Retrait et versement d'espèces : date d'opération.

Chèque remis : date de présentation moins deux jours ouvrés.

Remise de chèque : date de remise en compte plus 1 jour ouvré maximum pour les chèques en euros (délai plus longs pour les chèques en devises).

Virement émis : date de traitement.

Virement reçu : date de réception des fonds par la banque.

Comment peut-on payer des agios sans être débiteur ?

Il suffit pour cela que vous soyez débiteur « en valeur » sur votre compte, sans que ce débit n'apparaisse en montant et en date d'opération.

Prenons un exemple :

Supposons que votre compte soit à zéro.

Vous remettez le 21/04 sur votre compte un chèque de 1 000 € ; la date de valeur prise en compte sera celle du 22/04.

Un chèque de 1 000 € se présente le même jour sur votre compte ; la date de valeur prise en compte sera le 19/04.

Vous serez donc débiteur en valeur de 2 jours.

Ce débit n'apparaîtra pas sur votre relevé, mais il sera pris en compte dans le calcul de vos agios si ces dates de valeur rendent votre compte débiteur en valeur.

Toutefois, contrairement à une idée répandue, ce débit de 1 000 € en valeur ne vous coûtera pas très cher ; en prenant comme hypothèse un taux de découvert de 12 %, cela fera : $1\,000 \times 12\% \times 2/365 = 0,66 \text{ €}$.



L'ESCOMPTE

On parle d'escompte bancaire lorsqu'une entreprise cède un effet de commerce (une traite par exemple) à la banque et qu'en contrepartie, la banque fait une avance à l'entreprise.

Le but de l'escompte est de limiter les décalages de trésorerie pour l'entreprise en mobilisant les créances clients.

Les principes de l'escompte :

L'escompte concerne les effets de commerce. Petit rappel sur les effets de commerce : il s'agit d'un titre négociable qui vaut moyen de paiement.

La traite est l'ordre donné par le créancier (le tireur) à son débiteur (le tiré) de payer à une date fixée (l'échéance) un montant déterminé à un bénéficiaire (qui peut être le tireur lui-même).

Une traite doit correspondre à une créance client, une vente effective.

En cas d'escompte de la traite, le bénéficiaire devient la banque.

Prenons un exemple :

L'entreprise A vend à l'entreprise B un bien d'une valeur de 1000€.

L'entreprise A est donc le créancier et l'entreprise B le débiteur.

L'entreprise A va donner l'ordre à l'entreprise B de la payer avant 45 jours.

L'entreprise A a donc vendu un bien mais n'encaissera l'argent que dans 45 jours. Elle risque d'avoir des décalages de trésorerie.

L'escompte de traite permet de faire face à ces décalages.

Escompter une traite c'est en fait demander à la banque une avance de trésorerie correspondant au montant de la traite, dans notre cas 1000 €. En contrepartie l'entreprise A va payer des frais.

L'escompte est une forme de crédit court terme qui permet de mieux gérer le poste client

Coût d'une ligne d'escompte :

- Le coût de l'**escompte d'une traite**
= (valeur de la traite x taux d'escompte x nombre jours) / 36000
 - Dans notre exemple si la banque pratique un taux d'**escompte** à 9%, le coût de la ligne d'**escompte** sera de: (1000 x 9 x 45jours) / 36000 = 11€25
 - La valeur actuelle de la traite (l'argent avancé par la banque) sera donc de :
1000 - 11.25 = 988€75
-



A noter que les banques rajoutent au minimum 1 jour de banque au nombre de jours d'escompte de la traite (dans notre cas, le calcul se ferait avec 46 jours) et des commissions de gestions. **Le taux de l'escompte dépend des taux bancaires et de la qualité du débiteur.**

Quel est l'intérêt de l'escompte ?

L'escompte est une réponse intéressante aux décalages de trésorerie, et plus généralement à la gestion du poste client.

L'escompte est peu coûteux et assez facile à obtenir auprès du banquier. Ce dernier va très souvent préférer escompter les traites d'une entreprise que de lui autoriser un découvert.

En effet, l'escompte est pour lui la garantie d'un paiement à l'échéance, alors que le découvert est une autorisation d'être débiteur sans garantie que l'entreprise repassera créditrice.

LE DECOUVERT EN COMPTE BANCAIRE

Un compte à découvert est un compte où il n'y a pas assez d'argent pour payer les opérations qui se présentent. La banque peut accepter de faire fonctionner un compte à découvert dans une certaine limite, de montant et de durée, qui peut figurer sur votre relevé de compte.

Votre banque vous informe de la possibilité d'adapter le cas échéant le montant de votre découvert autorisé.

Il s'agit d'un service bancaire, vous devrez payer des frais (intérêts débiteur) proportionnels au montant du débit et au nombre de jours pendant lesquels votre compte a été débiteur.

Le taux appliqué est indiqué dans votre convention de compte.

Sans accord préalable et en dehors de tout contrat, la banque peut exceptionnellement accepter de régler un chèque ou de passer un prélèvement alors que la provision n'est pas suffisante sur le compte.

Le montant ponctuellement accordé dépend de votre profil et des relations que vous avez (présence d'autres comptes, fréquences de tels incidents,...). La banque peut mettre fin à cette tolérance sans préavis, donc ne comptez pas dessus pour les paiements suivants.

Avec un accord préalable, la banque peut aussi admettre une « facilité de caisse. Cet accord est souvent automatique, pour des montants limités, dans le cadre de votre convention de compte. Elle permet de faire face à des difficultés de trésorerie de courte durée car elle n'est valable que pour une situation débitrice de quelques jours par mois (souvent de 15 jours). Elle peut être, selon le cas, temporaire ou permanente. Dans la pratique, il s'agit le plus souvent d'une avance dans l'attente d'un revenu.

En cas d'utilisation de plus de 3 mois consécutifs, la banque doit :

- soit exiger le remboursement immédiat,
- soit vous faire une offre de crédit à la consommation, si votre situation le permet.

L'AFFACTURAGE

L'affacturage ou « factoring » est un mode de financement du poste Clients entreprise.

Cette méthode consiste, pour une entreprise, à céder les créances qu'elle possède sur ses clients, à un organisme financier spécialisé, souvent lui-même filiale d'un grand groupe.

En revendant ses créances à cet organisme l'entreprise récupère immédiatement de la trésorerie, grâce au règlement partiel du montant des factures cédées.

Cet organisme se charge ensuite d'en assurer le recouvrement.



Les avantages de l'affacturage :

- Lorsque vous vendez des biens ou des services à une autre entreprise, votre créance apparaît au moment où vous émettez la facture. Si cette facture est payable à une échéance convenue, sans affacturage, vous devrez attendre cette échéance pour encaisser les fonds.
- La possibilité de retrouver votre trésorerie immédiatement, dès la facturation, sans attendre l'échéance.
- La tranquillité, puisqu'une fois votre créance cédée, vous n'avez plus à effectuer les tâches administratives liées au paiement de votre facture. C'est l'organisme financier qui prend en charge le suivi du règlement.
- Une grande fiabilité des informations commerciales sur vos clients.
- Un gage de sérieux et de bonne gestion de votre part vis-à-vis des tiers, puisque vous sécurisez votre poste clients.
- La possibilité de déléguer le suivi des impayés et éventuellement du recouvrement.
- La faculté de dégager du temps que vous pourrez consacrer à vos clients et à la bonne marche de votre entreprise.

Mécanisme :

Après signature de votre contrat d'affacturage, vous remettez à votre factor, une copie de la facture que vous avez émise, mentionnant le délai de paiement accordé à votre client. Le factor vous règle la somme correspondant à chaque facture reçue, après déduction de ses frais et d'une éventuelle retenue de garantie. Il se charge de se faire payer l'échéance, directement par votre client et fait son affaire des impayés éventuels. Ainsi, en récupérant les liquidités des factures des factures que vous avez émises, vous reconstituez votre trésorerie.

Combien coûte l'affacturage :

Généralement, le factor prélève sur chaque remise de facture :

- Une commission d'affacturage correspondant aux frais de gestion du factor, incluant le coût des éventuelles relances et recouvrement qu'il pourrait être amené à effectuer.
- Une commission de financement correspondant à l'avance de trésorerie consentie. Cette commission est exprimée sous la forme d'un taux appliqué au montant financé et sur la durée du financement (comme pour l'escompte).
- Une participation à un fond de garantie destiné à couvrir le risque de factures impayées.

La somme versée dans ce fond correspond à un pourcentage du montant de chaque facture conformément aux dispositions négociées dans le contrat.

LE CREDIT BAIL

Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat.

Les caractéristiques d'un crédit-bail :

Ce n'est pas une vente car l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien financé.

Ce n'est pas une simple location car le locataire car le locataire dispose d'une faculté de rachat.



Ce n'est pas une location-vente car le locataire n'est pas obligé d'acquérir le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat.

Le mécanisme d'un crédit-bail :

L'entreprise choisit son équipement.

Le fournisseur est réglé par la société de crédit-bail.

La durée du contrat doit correspondre à la vie économique du bien loué.

A la fin du contrat, le locataire peut acquérir le bien loué, le restituer ou dans certains cas renouveler le contrat sur de nouvelles bases.

Les avantages du crédit-bail :

Le crédit-bail est d'une grande souplesse d'utilisation.

Il n'exige aucun autofinancement

L'utilisateur étant locataire du bien financé n'a pas à fournir de garantie réelle.

Il n'y a pas d'immobilisation au bilan puisqu'il s'agit de location.

Les loyers sont passés en frais généraux, à condition que la durée de location corresponde à la vie économique de bien loué.

Les inconvénients du crédit-bail :

Il s'agit d'une technique de financement d'un coût élevé surtout pour les petits investissements.

Ce type de financements est réservé aux biens standards.

Les biens financés ne peuvent pas être donnés en garantie.

Le locataire en rachetant le bien, même pour une valeur résiduelle faible, doit m'amortir à l'issue du contrat.