

COMMENT FAIRE AVEC MA TRESORERIE ?

La gestion de votre PME et son cycle d'exploitation dépendent de votre situation de trésorerie.

La trésorerie tient une place cruciale dans la gestion de votre entreprise quelle que soit la taille de votre PME : elle permet en effet le fonctionnement de l'activité au quotidien (payer les charges sociales et fiscales, d'énergie ... ainsi que vos fournisseurs, vos salariés ...) ;

La trésorerie disponible peut être :

- **positive quand vos recettes sont supérieures aux dépenses. Votre trésorerie est dans ce cas excédentaire ;**
- **négative si vos dépenses sont supérieures aux recettes de votre PME. Dans ce cas, vous devez revenir à l'équilibre.**

La gestion de la trésorerie relève d'un exercice précis et il doit être quasi-permanent afin que vous, patron de PME ou responsable financier, vous assuriez de son équilibre, vital pour la santé de votre PME.

OPTIMISER LA GESTION

Comme l'essentiel des entreprises, votre PME connaît certainement un décalage dans son cycle d'exploitation entre les dépenses engagées et les recettes qui ne sont pas encore encaissées. Si votre trésorerie disponible est négative, votre PME doit mobiliser des fonds afin d'éviter de se trouver en situation difficile (retards, incidents voire cessations de paiement).

Ainsi vous pouvez d'abord rechercher des solutions pratiques pour réduire le décalage entre vos dépenses et l'encaissement de vos recettes. Par exemple, vous pouvez revoir avec vos clients le délai de règlement des factures, mais aussi anticiper les situations de retard en gérant rigoureusement les règlements de vos factures afin d'éviter qu'elles ne se transforment en factures impayés. Selon la dimension de votre structure et votre organisation, vous pouvez choisir entre l'utilisation de vos moyens internes (service comptabilité ou gestion, et éventuellement trésorier pour les plus grandes PME) ou l'externalisation de ce service auprès d'intervenants extérieurs (votre expert-comptable ou des sociétés spécialisées).

Pour optimiser votre gestion, vous pouvez aussi essayer de faire coïncider le mieux possible les dates de certains décaissements et l'entrée des recettes : ainsi vos décalages de trésorerie pourront être réduits. Par exemple, vous pouvez négocier des dates de paiement avec vos fournisseurs, dans le cadre des obligations légales, ou encore revoir les dates d'encaissement de vos clients.

EVALUER MON BESOIN

Pour une bonne gestion de votre PME, vous devez évaluer de façon réaliste et prévoir les décalages de trésorerie, en « positif » ou en « négatif », suivant les encaissements qu'elle reçoit ou les décaissements qu'elle opère.

Ainsi, vous devez estimer le plus précisément possible votre besoin en fonds de roulement. Cet indicateur est fondamental: le besoin en fonds de roulement (BFR) mesure le décalage

entre les encaissements et les dépenses. Le BFR vous permet de connaître, particulièrement en cas de trésorerie déficitaire, le montant des fonds à mobiliser.

En cas de BFR négatif (cela signifie que vous avez un excédent de trésorerie), votre PME pourra au contraire placer ses excédents disponibles et ainsi faire fructifier leur rendement. Selon l'activité, la variabilité saisonnière ou encore la taille de votre entreprise, les estimations ne seront pas à assurer suivant la même périodicité. Néanmoins, sauf cas particuliers, une grande partie des PME fonctionnent avec des prévisionnels de trésorerie mensuels et trimestriels.

[cf. tableaux type de prévisionnels dans « [Les clés de la banque](#) »]

FINANCER A COURT TERME

Si un financement court terme est nécessaire à la couverture des besoins de trésorerie de votre PME, différentes solutions se présentent à vous. On peut les distinguer en 2 grandes catégories : les crédits de trésorerie et les crédits par mobilisation de créances. Pour les plus grosses PME dont l'organisation est déjà fortement structurée, comme pour les ETI et les grandes entreprises, des solutions de financement par les marchés financiers peuvent répondre aux besoins de trésorerie.

Concernant l'essentiel des PME, les principaux financements court terme qui peuvent être mobilisés sont :

■ Les lignes d'autorisations et crédits de trésorerie :

- ➔ Les solutions de crédit permettant à votre PME de fonctionner avec un compte en banque débiteur existent. Vous discuterez avec votre conseiller bancaire pour fixer le montant à mettre en place en fonction de la situation de vos affaires en cours et de vos prévisions de trésorerie. Le coût comprend des agios ou intérêts débiteurs.
 - **facilité de caisse** : son usage est exceptionnel comme pour couvrir un décalage ponctuel de trésorerie, par ex. un règlement urgent et imprévu ou encore un retard de paiement d'une facture par un client ;
 - **découvert autorisé** : il peut être plus adapté si votre besoin de trésorerie est plus régulier. L'autorisation de découvert qui vous est accordée correspond un montant débiteur maximum, à ne pas dépasser. Cette autorisation est généralement renouvelée chaque année et calculée pour un montant en rapport avec votre chiffre d'affaires.
- ➔ Vous pouvez également avoir accès à d'autres types de financements court terme, aussi appelés **crédits ou lignes de trésorerie**. Ces crédits sont adaptés en fonction des besoins de votre entreprise, qu'ils soient réguliers (ex. des délais de paiement consentis aux clients, des stocks de marchandises...) ou plus ponctuels (ex. un contrat important avec un client ayant un impact fort sur le chiffre d'affaires). Vous aurez ainsi accès à une ligne de crédit mobilisable, que vous pourrez utiliser en totalité ou en partie pour équilibrer vos besoins de trésorerie.

A savoir : un crédit de campagne peut être mis en place pour une activité à forte saisonnalité (ventes importantes sur une courte période).

■ *Les outils de mobilisation de créance :*

Ils vous permettent de mobiliser le poste clients de votre PME. Grâce à ces financements, vous pourrez recevoir en avance tout ou partie des règlements de vos clients, donc des ventes que vous avez réalisées mais qui n'ont pas encore été payées. Légalement, ces financements ne sont possibles que si vous travaillez avec des professionnels (entreprises ou administrations).

Vous pouvez utiliser plusieurs solutions :

- ***l'escompte*** permet d'obtenir le paiement de vos factures avant son échéance, par le biais d'un effet de commerce : la lettre de change et le billet à ordre ;
- ***la mobilisation de créances professionnelles*** (souvent appelée précédemment « mobilisation loi Dailly ») : en échange de la cession ou du nantissement de créances de la PME (donc l'obtention d'une garantie), vous mettez en place un crédit avec votre banque, il peut s'agir d'un crédit mobilisable ou d'un découvert autorisé.
- ***l'affacturage*** : votre PME reçoit très rapidement (en général en 24 heures) le règlement de vos factures clients émises en les cédant à un organisme spécialisé (société d'affacturage ou « factor »). C'est cet établissement, partenaire de votre banque, qui va se charger du recouvrement des factures que vous lui aurez cédées. Cette solution vous prémunit en outre du risque d'impayés.

en savoir plus : www.aveclespme.fr

