

Le besoin de trésorerie

La **trésorerie** de votre entreprise est constituée du solde de votre compte à la banque et de votre argent disponible en caisse.

Cet argent vous permet de **faire face à vos engagements financiers** quotidiens (salaires, fournisseurs, charges sociales...).

Si les ressources disponibles sont inférieures à vos engagements on parle alors de « besoin de trésorerie ».

Qu'est-ce qu'un besoin de trésorerie et comment le détecter ?

Au cours de activité (ou cycle d'exploitation), il existe souvent **un décalage entre les dépenses engagées et les recettes non encore encaissées**.

Ce décalage appelé aussi « besoin en fonds de roulement » **génère** :

- un excédent de trésorerie si les recettes sont supérieures aux dépenses
- **un besoin de trésorerie si les recettes sont inférieures aux dépenses.**

A savoir : le cycle d'exploitation est l'ensemble des opérations réalisées, de l'achat (matières premières, fournitures, marchandises) jusqu'à la vente du produit final dans le but de réaliser un bénéfice.

Si votre besoin de trésorerie est mal anticipé, votre trésorerie pourra être insuffisante, vous risquez de ne pas pouvoir payer à la date prévue vos fournisseurs, vos salariés ou vos autres créanciers (impôts, charges sociales...).

Etablir **un tableau de trésorerie** vous **permet d'effectuer un suivi permanent des flux d'encaissements et de décaissements** et ainsi d'identifier les périodes d'excédent ou de besoin de trésorerie.

Comment constituer un tableau de trésorerie ?

Sur une période donnée (mensuelle, décadaire, hebdomadaire...), que vous choisirez en fonction de votre activité, **listez sur le tableau de trésorerie tous les encaissements et décaissements réalisés**.

Vous pouvez ainsi évaluer la situation à venir en tenant compte des dates d'échéance : juger de l'état présent et futur de votre trésorerie, détecter à l'avance vos besoins de trésorerie et les périodes critiques de l'année et anticiper la recherche d'une solution adaptée.

Attention : pour les opérations assujetties à la TVA, chaque entrée ou sortie doit être portée au tableau en TTC.

Exemple de tableau de trésorerie

Périodes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Solde du compte en début de période												
Encaslements Ventes TTC Remboursement de TVA Apports Prêts obtenus												
Total												
Décassements Achats TTC Charges externes Impôts et taxes Frais de personnel Charges sociales Charges financières (<i>agios, intérêts d'emprunt</i>)...												
Total												
Solde en fin de période												

Quelle peut être l'origine d'un besoin de trésorerie ?

L'évolution de votre besoin de trésorerie est un **révélateur de l'activité de votre entreprise**. Une détérioration a souvent de multiples causes :

- baisse des ventes,
- croissance trop rapide du chiffre d'affaires,
- marge commerciale insuffisante,
- augmentation des stocks,
- délai de paiement accordé à vos clients trop élevé,
- retard de paiement ou un impayé,
- réduction des délais accordés par vos fournisseurs,
- charges trop importantes (salaires, loyers...),
- activité devenue déficitaire laissant envisager des pertes en fin d'année,
- investissements réalisés avec des financements insuffisants...

Comment limiter le besoin de trésorerie ?

Il est nécessaire d'**analyser**, seul ou accompagné (de votre expert-comptable par exemple), les points suivants :

- l'évolution de votre chiffre d'affaires,
- les délais de règlements de vos clients et de vos fournisseurs,
- l'organisation et la rotation de vos stocks,
- vos dettes fiscales et sociales.

Ce diagnostic permettra de **déterminer les stratégies en œuvre** :

- **intensifier** ou **réorienter votre politique commerciale** pour compenser une baisse du chiffre d'affaires ou de votre marge,
- quand c'est possible, **négoier les délais de paiement** avec vos clients et fournisseurs,
- **améliorer la facturation**, la gestion des relances et du recouvrement de vos créances,
- **limiter** au juste nécessaire **vos stocks**,
- renforcer votre trésorerie **en effectuant un apport**,
- **solliciter un financement** auprès de votre partenaire bancaire.

Quelles sont les solutions proposées par votre banque ?

Si vous ne pouvez renforcer votre trésorerie, votre banque peut vous proposer **des solutions adaptées à la situation comptable et financière de votre entreprise**:

- **la facilité de caisse ou le découvert autorisé** pour un besoin ponctuel ou limité dans le temps vous permettent d'avoir un compte débiteur jusqu'à un plafond fixé à l'avance avec votre banque,
- **les crédits à court terme** comme, par exemple, les crédits de campagne sont utiles pour couvrir des décalages plus importants (liés à un accroissement ponctuel de votre activité) ou plus longs (en raison d'un cycle d'exploitation atypique ou saisonnier),
- **la mobilisation de créances** (sous forme d'escompte, de cession ou de nantissement de créances - loi Dailly - et d'affacturage vous permet de recevoir en avance le règlement de ventes réalisées mais pas encore encaissées sans remettre en cause les délais de paiement que vous avez accordés. Ce type de financement n'est légalement possible que **si vos clients sont des professionnels** : des entreprises, des administrations ou des collectivités.

A noter : RETROUVEZ LE DETAIL DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT DANS NOTRE GUIDE : [LE FINANCEMENT COURT TERME DES TPE \(TRES PETITES ENTREPRISES\)](#).

Quels sont les éléments nécessaires lors de l'étude de votre dossier ?

Dès que vous détectez qu'un besoin de trésorerie ne sera pas couvert, **prenez rendez-vous avec votre chargé de clientèle le plus tôt possible**. Il pourra ainsi étudier avec vous la meilleure solution pour répondre à ce besoin.

Appuyez votre demande avec, entre autres, **votre dernier bilan, votre compte de résultat, votre tableau de trésorerie, un prévisionnel d'activité** pour lui permettre d'identifier et d'évaluer votre besoin.

Info : un équilibre doit être respecté entre vos ressources propres (capital, comptes courants, bénéfices laissés dans l'entreprise,...) et le montant des crédits accordés à court, moyen ou long terme par les partenaires de votre entreprise (banque, fournisseurs,...).

Quels sont les risques liés au besoin de trésorerie ?

Si vous n'avez pas anticipé vos décalages de trésorerie ou si vous n'avez pas préalablement étudié avec votre chargé de clientèle les moyens de les financer, vous risquez :

- **le rejet de chèques ou de prélèvements**, l'inexécution de virements si la provision de votre compte est insuffisante,
- **des procédures contentieuses** en cas de non-paiement d'échéances de crédit. Votre banque peut également réduire ou interrompre tout crédit à durée indéterminée en respectant un préavis,
- **un avis à tiers détenteur ou une saisie** sur votre compte en cas d'incident dans le remboursement de vos dettes.

Info : Pensez à demander des délais de paiement à vos créanciers privés et publics (administration, organismes sociaux concernés, fisc...)

A noter : SI VOTRE ENTREPRISE RENCONTRE DES DIFFICULTES TROP IMPORTANTES OU REGULIERES POUR PAYER SES CREANCIERS, LA CESSATION DE PAIEMENT POURRAIT SURVENIR ET DEVRAIT ETRE DECLAREE.

Les points clés

- Avoir un besoin de trésorerie, c'est manquer d'argent pour payer ses dettes à la date prévue.
- Etablir un tableau de trésorerie permet de détecter ses besoins à l'avance.
- Une analyse précise permet d'adapter des stratégies pour bien gérer voire limiter les besoins de trésorerie.
- La banque peut proposer des solutions (découvert, crédit, mobilisation de créances...).
- En cas de besoin de trésorerie excessif et sans solution pour y faire face, l'entreprise risque la cessation de paiement.