

Le besoin de trésorerie

La trésorerie de votre entreprise est constituée du solde de votre compte à la banque et de l'argent que vous avez dans vos caisses. Elle vous permet de faire face aux dépenses liées à votre activité et que vous devez assumer au quotidien (salaires, charges sociales, fournisseurs ...). Si à un moment, vos ressources disponibles sont inférieures à ces dépenses que vous devez engager, on parle alors de « besoin de trésorerie ». Quels sont les risques ? Comment y remédier ? Ce mini-guide vous présente les points clés à connaître.

Qu'est-ce qu'un besoin de trésorerie ?

Au cours de votre activité (ou cycle d'exploitation), il existe souvent **un décalage entre les dépenses (à engager) et les recettes (à venir donc pas encore encaissées)**.

Ce décalage, qu'on appelle « besoin en fonds de roulement » **génère** :

- soit un excédent de trésorerie, quand les recettes sont supérieures aux dépenses,
- soit **un besoin de trésorerie quand 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 pourrait être insuffisante et vous risqueriez de ne pas pouvoir payer à la date prévue vos fournisseurs, vos salariés ou vos autres créanciers (impôts, charges sociales...), mettant éventuellement votre activité et votre entreprise en péril.

Quels sont les risques liés au besoin de trésorerie ?

Si vous n'arrivez pas à faire à face à un besoin de trésorerie, 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,
- **une saisie-attribution ou saisie administrative à tiers détenteur** sur votre compte en cas d'incident dans le remboursement de vos dettes.

A noter : Si votre entreprise rencontre des difficultés trop importantes ou régulières pour payer ses créanciers, elle pourrait être déclarée en cessation de paiement, c'est-à-dire en faillite.

Comment détecter un besoin de trésorerie ?

Un suivi permanent des flux d'encaissements et de décaissements permet d'identifier les périodes de besoin de trésorerie.

Sur une période donnée, le plus souvent mensuelle en raison de la mensualisation des charges et salaires, listez sur un tableau de bord (appelé aussi plan prévisionnel de trésorerie) tous les encaissements et décaissements à venir, avec leurs dates d'échéance.

Ce tableau prévisionnel vous permet de piloter votre trésorerie en détectant à l'avance vos besoins de trésorerie et les périodes critiques de l'année, et d'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												
Encaissements Ventes TTC Remboursement de TVA Apports de capital Prêts obtenus												
Total												
Décaissements 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 ?

Le besoin de trésorerie est **lié à votre cycle d'exploitation** et il peut être **accentué par de multiples causes** :

- baisse des ventes et des recettes liées,
- annulation de commandes,
- croissance trop rapide du chiffre d'affaires,
- marge commerciale insuffisante,
- augmentation des stocks,
- variation saisonnière,

- délai de paiement accordé à vos clients trop élevé,
- retard de paiement ou impayé,
- réduction des délais de paiement accordés par vos fournisseurs,
- charges trop importantes (salaires, loyers...),
- activité devenue déficitaire, pertes prévisibles en fin d'année,
- investissements réalisés avec des financements insuffisants...

Comment limiter le besoin de trésorerie ?

Il est nécessaire d'**analyser**, avec 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 à mettre 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 de capital**,
- **solliciter un financement** adapté à votre situation auprès de votre partenaire bancaire.

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

Quelles solutions peut vous proposer votre banque ?

Si la situation comptable et financière de votre entreprise le permet, votre banque peut vous proposer des solutions pour renforcer votre trésorerie :

- **la facilité de caisse pour un besoin ponctuel** (15 jours en général) : votre compte bancaire peut ainsi être débiteur jusqu'à un plafond fixé à l'avance avec votre banque,
- **le découvert autorisé** ou **le crédit à court terme**, un crédit de campagne par exemple, **pour couvrir des décalages plus importants** (liés à un accroissement ponctuel de votre activité et du BFR par conséquent) **ou plus longs** (en raison d'un cycle d'exploitation atypique ou saisonnier),
- **la mobilisation de créances pour des besoins récurrents** (sous forme d'escompte, de cession ou de nantissement de créances - loi Dailly - et d'affacturage) : vous recevez 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 (entreprises, administrations ou collectivités).

A noter : retrouvez le détail des solutions de financement dans notre série de guides : [financer ma TPE](#).

Quels sont les éléments et documents utiles à la banque ?

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

Les points clés

- Avoir un besoin de trésorerie, c'est manquer d'argent pour payer ses dettes à la date prévue.
- Etablir un plan prévisionnel de trésorerie permet de détecter ses besoins à l'avance.
- Une analyse précise permet d'anticiper et limiter ses besoins de trésorerie.
- La banque peut proposer des solutions (découvert, crédit, mobilisation de créances...).