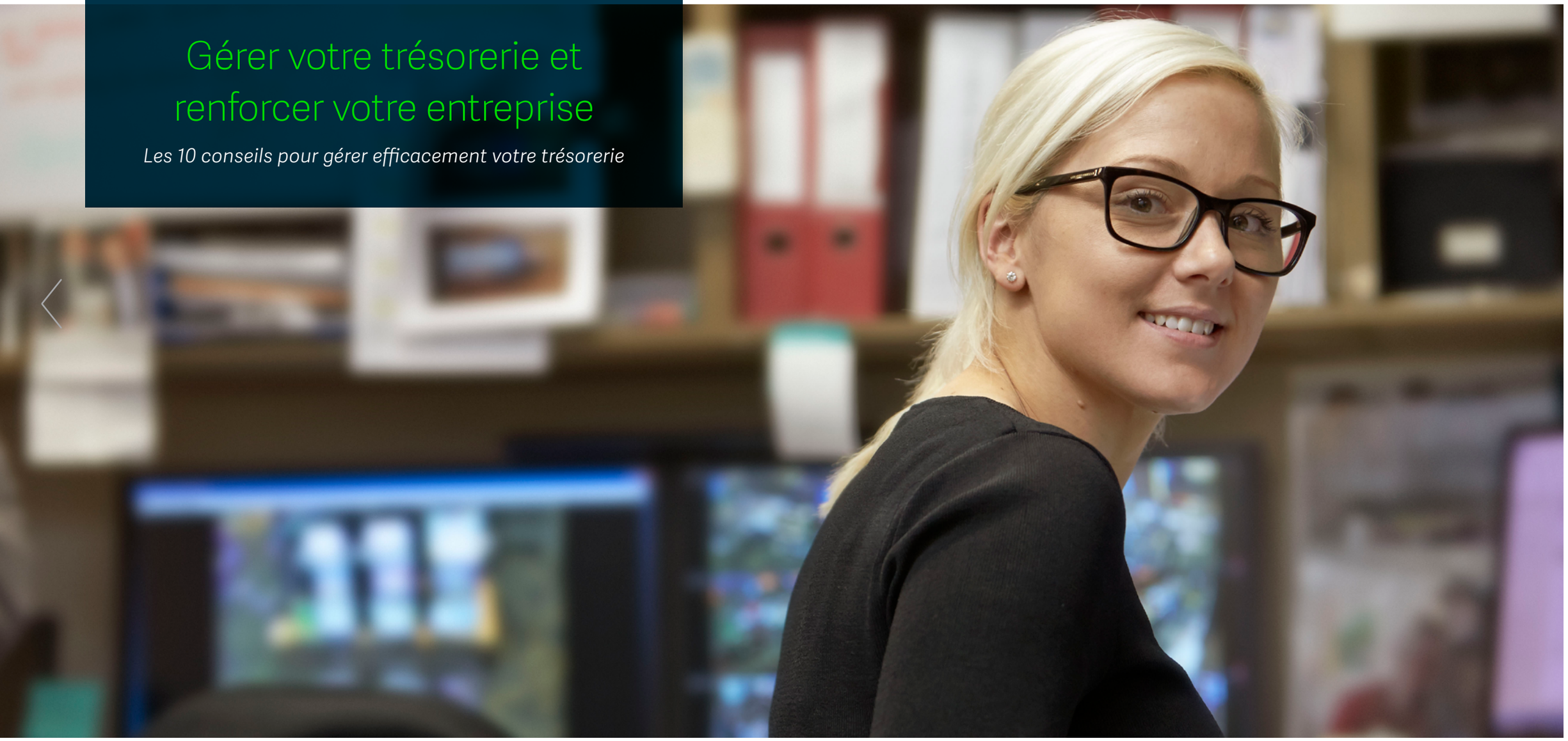
Gérer votre trésorerie et renforcer votre entreprise

Les 10 conseils pour gérer efficacement votre trésorerie



Sommaire

Chapitre 1
Qu'est-ce qu'un flux de trésorerie ?

Chapitre 2
10 conseils pour gérer efficacement votre trésorerie

Chapitre 3
Stimuler votre trésorerie et votre profit : les conseils d'un expert

Chapitre 4
Comment vous assurer de recouvrer vos paiements

Chapitre 5
Comment préserver vos relations avec votre clientèle

Chapitre 6
Checklist : 10 façons d'éviter une crise de trésorerie

Qu'est-ce qu'un flux de trésorerie ?

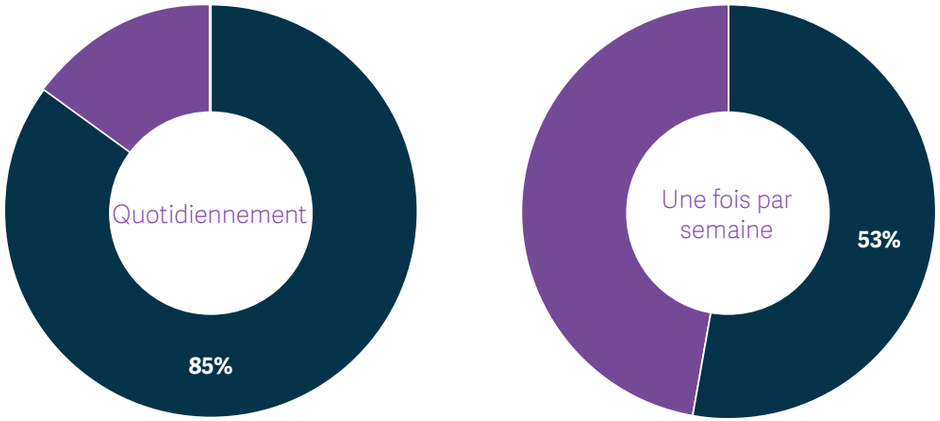
Comme tout conseiller ou chef de petite entreprise vous le dira, la trésorerie, c'est le nerf de la guerre. Cela paraît logique, mais que veut-on dire par là exactement ?

Pour simplifier, à long terme, ce qui fait couler une entreprise, c'est l'absence de bénéfices. Mais à court terme, elles échouent car elles n'ont pas assez d'argent pour régler leurs factures. La trésorerie est l'oxygène de toute entreprise.

- 90 % des dépôts de bilan sont causés par des problèmes de trésorerie[1]. Les principes d'une bonne gestion des flux de trésorerie sont simples. Tout d'abord, vous devez faire en sorte de faire rentrer plus d'argent qu'il n'en sort. L'argent doit également rentrer en temps et en heure, afin que vous puissiez payer vos fournisseurs et investir dans le stock.
- 35 % des clients déclarent n'avoir « aucune raison » de payer leurs factures en retard[2]. En ayant de l'argent en réserve, vous aurez un meilleur pouvoir d'achat et de négociation, ce qui pourrait vous faire économiser sur le long terme. Anticiper le moindre déficit est également important, car cela vous permet de prévoir des plans de secours pour votre trésorerie, par exemple en prolongeant la durée d'un crédit.
- 7,5 % des factures émises par les entreprises sont annulées[3].

Il est donc crucial pour une petite entreprise de bien gérer son argent et ses flux de trésorerie, mais si vous maîtrisez les bases, vous serez en position de force pour faire évoluer et développer votre activité.

Les entreprises vérifient leurs flux de trésorerie...



10 conseils pour gérer efficacement votre trésorerie

1. Contrôler le crédit

La mise en place d'un contrôle efficace du crédit n'est pas nécessairement compliquée. Il s'agit surtout d'être payé le plus vite possible. Mais il est essentiel de mettre certaines procédures en place. Tout d'abord, vous devez établir des limites de crédit et des conditions de paiement claires pour vos clients, envoyer les factures rapidement et exiger fermement le paiement de toutes les dettes échues. Vous devriez également surveiller les paiements de vos clients et cesser, dès que c'est nécessaire, d'accorder du crédit aux mauvais payeurs.

2. Prévoir les ventes

Pour faire simple, les prévisions de ventes consistent à prédire ce qui vous attend afin de mieux gérer les aléas en matière de trésorerie. Dès la fin de votre premier mois de ventes, vous pouvez commencer à prévoir vos flux de trésorerie. Grâce à votre connaissance du marché, réfléchissez à vos prix, au niveau de la concurrence, à l'état de l'économie et ainsi de suite, pour évaluer la demande. Souvenez-vous, il vaut mieux être trop prudent que trop optimiste… Vous éviterez ainsi de mauvaises surprises.

3. Réduire les frais et les dépenses inutiles

Quand il s'agit de préserver le flux de trésorerie, pensez « austérité et dynamisme ». Étudiez minutieusement tout ce que vous achetez, sachez exactement où va votre argent, et tirez-en toujours le meilleur profit. Déterminez également ce dont vous avez vraiment besoin et qui participera à la croissance de votre entreprise.

4. Négocier des conditions avantageuses avec vos fournisseurs

Cela vaut toujours la peine de demander si vous pouvez étendre les délais de paiement auprès de vos fournisseurs. Après tout, si vous pouvez régler votre facture au bout de 60 voire 90 jours au lieu de 30, vous pouvez garder votre argent pendant plus longtemps, et cela vous aidera à réguler votre flux de trésorerie. Si vous envisagez de passer une grosse commande, n'hésitez pas à négocier. Pouvez-vous mettre en place un plan de versements réguliers plutôt que de payer des sommes astronomiques en une seule fois ?

5. Gérer les stocks

Surveiller les stocks de près et ne commander que ce dont vous avez besoin est primordial pour éviter de dépenser inutilement de l'argent. Déterminez ce qui se vend rapidement et ce qui rapporte afin d'avoir des revenus stables et d'éviter de bloquer des fonds dans des produits difficiles à écouler. Si vous avez besoin d'une injection de liquidités rapide, essayez d'écouler à prix réduit les produits anciens ou obsolètes que vous avez en stock.

6. N'immobilisez pas votre argent

Si vous recevez des commandes, il peut être tentant d'acheter de l'équipement tout neuf ou de vous faire plaisir avec du nouveau matériel. Mais réfléchissez bien avant de faire des folies sur des achats inconsidérés et essayez de garder des liquidités. Si vous investissez dans des actifs comme des ordinateurs par exemple, demandez à votre fournisseur s'il peut vous proposer un financement sur un an, ou envisagez un découvert.

7. Rester en bons termes avec vos créanciers

Les temps sont durs, et obtenir un prêt est plus difficile qu'auparavant, mais cela paie toujours de bénéficier du soutien de votre banquier. Gardez toujours vos registres à jour afin d'être en mesure de présenter vos chiffres, dans l'éventualité où vous auriez besoin d'emprunter. Et n'oubliez pas, si vous avez des difficultés à rembourser, parlez à votre créancier plutôt que d'adopter la politique de l'autruche concernant votre dette.

8. Dégager des fonds à partir des factures

Cela ne conviendra pas à tous les modèles économiques, mais une façon de réguler le flux de trésorerie est d'utiliser l'escompte de règlement : un tiers « rachète » votre facture et libère des fonds en fonction de sa valeur. Si vous êtes en développement, cela peut être une bonne option et certains prêteurs peuvent vous accorder jusqu'à 90 % du montant de la facture. Cependant, les frais pouvant être élevés, veillez à bien étudier les différentes possibilités. Il s'agit d'un marché très compétitif.

9. Repérer les signes avant-coureurs

Votre chiffre d'affaires chute, vos clients mettent plus de temps à payer, les services des impôts vous facturent des pénalités de retard, et vous-même réglez les factures de vos fournisseurs plus tard que d'habitude : voilà des symptômes classiques d'un problème de trésorerie. N'ignorez pas ces avertissements. Il est généralement plus facile d'augmenter le fonds de roulement avant d'avoir accumulé trop de dettes.

10. Être réaliste vis-à-vis de votre entreprise

Il faut parfois prendre un peu de recul pour voir les choses clairement, et la gestion d'une entreprise ne fait pas exception. Si vous êtes constamment en difficulté et que votre trésorerie ne s'améliore pas, demandez-vous pourquoi. Vos ventes sont-elles trop faibles ? Vos prix sont-ils inadéquats ? Pouvez-vous exiger des paiements plus rapides ? Adoptez une posture réfléchie quant à votre entreprise et son avenir. Si vous ne faites aucun profit, vous devez peut-être réévaluer la situation.

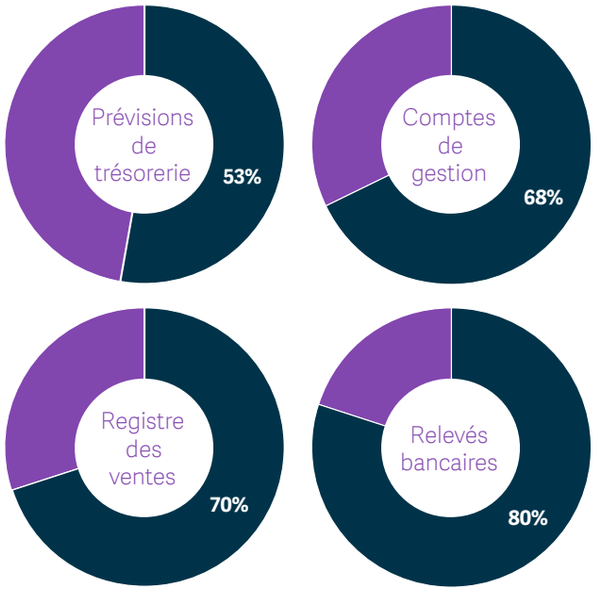
Stimuler votre trésorerie et vos profits : les conseils d'une experte

La trésorerie et le profit vont toujours de pair. En effet, l'amélioration de l'un d'entre eux aura probablement un effet bénéfique sur le second. Emma Warren est experte du monde des affaires, entrepreneuse et directrice générale de Portfolio Directors, qui conseille les petites entreprises en croissance. Elle présente ses conseils ci-dessous.

- Gérez vos fournisseurs. N'ayez pas peur de demander une remise pour booster vos bénéfices, mais ne soyez pas impitoyable ou vous risquez de détériorer vos relations. Négocier des créneaux de livraison moins chers, en dehors des heures de pointe par exemple, est généralement un bon moyen de faire baisser les coûts.
- Gérez votre cycle de trésorerie en tenant des registres de vente précis. Vous pourrez ainsi conserver une marge bénéficiaire élevée et repérer très vite les problèmes. Une augmentation du prix des matières premières peut par exemple vous obliger à réviser vos prix à la hausse. Ou il vous faudra peut-être organiser une promotion spéciale en basse saison.
- Discutez avec vos clients et vos fournisseurs pour connaître les dernières innovations et tendances. Soyez à l'affût pour découvrir de nouvelles idées et identifier ce qui se vend bien dans votre secteur : pouvez-vous en profiter ?
- Faites en sorte que vos produits ou services soient reproductibles autant que possible. Même si vous devez offrir une remise pour ce faire, cela vaut en général la peine au vu des bénéfices en termes de trésorerie. Par exemple, si vous êtes une société spécialisée qui vend des formations à des entreprises, offrez un mix de formation et de coaching sur six mois avec un forfait régulier tous les mois, plutôt qu'une session ponctuelle.
- Encouragez vos clients à acheter tous les mois, que ce soit par le biais d'une alerte e-mail ou d'une newsletter présentant votre toute dernière gamme. Mieux encore, personnalisez-les en fonction des goûts et des préférences d'achat de vos clients.

Il est plus facile et moins onéreux de garder vos clients existants que d'en conquérir de nouveaux.

Méthodes privilégiées pour évaluer les flux de trésorerie dans les petites entreprises

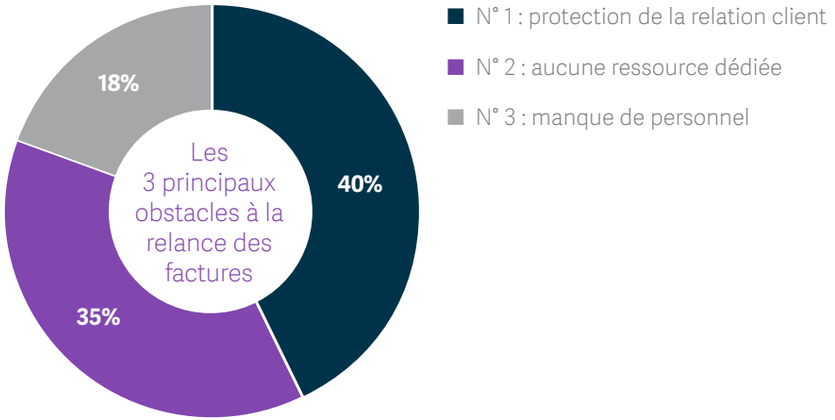


Comment vous assurer de recouvrer vos paiements

Selon l'étude menée par Sage, 11,0 % de l'ensemble des factures émises par les petites et moyennes entreprises sont payés en retard, ce qui pourrait représenter un montant total de 1 001 milliards de dollars chaque année. Rien qu'au Royaume-Uni, il est estimé que 60 milliards de livres sterling sont perdues chaque année par les entreprises en raison de dettes en souffrance.

Par ailleurs, environ 40 % des répondants à l'enquête ont identifié des conséquences directes évidentes des retards de paiement sur leur entreprise. Il s'agit non seulement de conséquences sur l'entreprise, comme une réduction des investissements ou un retard dans le paiement de ses propres fournisseurs, mais également sur les individus, comme des retards dans la révision des salaires ou une réduction des primes.

Avec ce niveau d'impact, les entreprises devraient logiquement adopter des mesures drastiques vis-à-vis des factures en souffrance et des retards de paiement. La même enquête a posé la question aux entreprises et a révélé que des obstacles compréhensibles les en empêchent :



Les problèmes N° 2 et N° 3 révélés par l'enquête sont compréhensibles. Pour faire simple, le manque de temps et de personnel pour cette tâche sont les obstacles les plus courants. Cela suggère que la tâche administrative est fastidieuse, la rendant difficile à effectuer compte tenu des effectifs et des heures de travail limitées, en particulier pour les petites entreprises.

La solution consiste simplement à prioriser le recouvrement des paiements au sein du service de comptabilité ou par le biais d'un expert-comptable, ou grâce à votre logiciel de comptabilité. La relance des factures peut sembler alourdir votre liste de priorités contenant déjà tellement de tâches chronophages, mais sans cette trésorerie vitale, vous risqueriez un dépôt de bilan. Cette tâche doit toujours figurer en haut de votre liste de priorités.

Comment préserver vos relations avec votre clientèle

Travailler sur les principaux obstacles à la relance des factures, tout en protégeant la relation client, peut devenir un casse-tête. Nous avons interrogé Mike Guttridge, psychologue d'affaires et membre de la Société britannique de psychologie, qui nous a donné les cinq conseils professionnels suivants.

1. Soyez clair
Quand vous courez après le paiement d'une facture, vous devez annoncer clairement vos attentes. Assurez-vous que le client comprenne votre point de vue. Expliquez que vous avez envoyé la facture il y a 30 jours, que le délai est dépassé et que vous demandez à être payé d'ici la fin de la semaine.

2. Soyez aimable et restez calme
Mais ne vous laissez pas influencer. Il peut arriver que certains clients vous relèguent en fin de liste s'ils pensent que vous ne direz rien. Il s'agit d'exprimer clairement votre objectif. Rappelez les faits, indiquez quand vous avez envoyé la facture et quelles sont vos conditions de paiement. Et soyez toujours certain de ce que vous avancez. Si vous passez sur les détails (ou pire, que vous commettez une erreur) vous perdrez en crédibilité et il sera plus facile pour le client de vous ignorer.

3. Faites-en une affaire personnelle
Contactez personnellement la personne qui a engagé votre entreprise. Il est beaucoup plus difficile d'envoyer promener quelqu'un avec qui vous avez travaillé ou bâti une relation par le passé. Demandez si cette personne peut contacter le service financier ou si elle peut glisser un mot au patron. Demandez le nom de la personne, et essayez de voir les choses de son point de vue. Est-ce que cette société n'effectue les paiements que certains jours précis ? La société connaît-elle des difficultés ? Traitez tout le monde avec respect, même le stagiaire. Cela s'avère payant.

4. Faites preuve de persistance
Téléphonez régulièrement. Suggérez d'organiser une réunion. Contactez le client… à plusieurs reprises. Si vous avez affaire au service comptable, soyez sympathique.

5. Soyez explicite
Utilisez toujours de l'encre rouge sur vos rappels de factures. Le rouge attire l'attention. Procurez-vous un tampon spécial avec le nom de votre entreprise dessus. Renvoyez votre facture avec un tampon marqué « impayé » en travers de la feuille, de préférence en rouge vif. Soyez audacieux !

Checklist : 10 façons d'éviter une crise de trésorerie

1. **Vérifiez régulièrement vos prévisions de trésorerie pour rester sur les rails sur le plan financier et éviter les déficits.** ☐
2. **Envoyez vos factures rapidement et ne laissez pas traîner les impayés.** ☐
3. **Prenez connaissance des dates de paiement de vos clients et n'ignorez par les irrégularités ou les retards. Un client qui ne paie pas peut être sur le point de faire faillite.** ☐
4. **Évitez de gaspiller de l'argent sur des quantités de stocks superflues.** ☐
5. **Réduisez les dépenses et les frais inutiles.** ☐
6. **Restez en bons termes avec votre banque et autres créanciers au cas où vous auriez besoin d'étendre vos niveaux de crédit ou de demander un prêt.** ☐
7. **Boostez votre trésorerie à court terme en proposant des remises pour les achats anticipés ou les paiements rapides.** ☐
8. **Envisagez toutes les options de financement, y compris la location-vente, le crédit-bail, les emprunts et l'escompte de paiement.** ☐
9. **Déterminez la fréquence à laquelle vous payez vos fournisseurs, vos impôts, etc. Serait-il possible de payer de manière échelonnée ou de rendre les conditions de paiement plus souples ?** ☐
10. **Mettez en place un système d'alerte de façon à être averti aussi vite que possible si vous allez être dans le rouge.** ☐

Pour en savoir plus sur les solutions comptables Sage qui peuvent vous aider à garder votre trésorerie sous contrôle, rendez-vous sur https://www.tech-advising.com/solutions/sage/

Obtenez une version d'essai gratuite dès aujourd'hui.

En savoir plus

©2018 The Sage Group plc, ou ses partenaires. Tous droits réservés. Les marques, les logos et les noms des produits et services Sage mentionnés sont les marques appartenant à The Sage Group plc, ou à ses partenaires. Toutes les autres marques sont la propriété de leurs sociétés respectives. NA/WF 183498.

[1] SME Landscape and Outlook (Office of National Statistics)

[2,3,4] The Domino Effect: the impact of late payments (Sage/Plum Consulting)