


**COMMENT PROTÉGER
VOTRE FLUX DE
TRÉSORERIE ?
UN GUIDE POUR
LES PME**


A company of **Allianz** 

 **EULER HERMES**

INTRODUCTION

La trésorerie a toujours été clef pour les Petites et Moyennes Entreprises. Avec la situation sanitaire actuelle, elles font face à des niveaux de risque accentués. Aujourd'hui, il est plus important que jamais de protéger la croissance des entreprises, et cela passe notamment par une bonne gestion de trésorerie.

Cet ebook vous apportera les solutions pour améliorer la gestion des risques dans votre entreprise, protéger votre trésorerie et vous garantir qu'en cas de créances douteuses, vous n'en paierez pas le prix.



“2020 sera la quatrième année consécutive de hausse des défaillances d'entreprises et bien que les décideurs politiques se soient engagés à faire tout ce qu'il faut pour limiter cette hausse et éviter le chômage, une vague d'insolvabilité est très probable. Nous prévoyons une augmentation des défaillances de +35% dans le monde d'ici fin 2021, par rapport à 2019.”

Alexis Garatti, Directeur de la recherche économique
chez Euler Hermes



LA GESTION DE TRÉSORERIE

BASIQUE

- 1 - COMPRENDRE LA GESTION DU FLUX DE TRÉSORERIE
- 2 - SUIVI DU FLUX DE TRÉSORERIE :
NOTRE GUIDE EN SIX ÉTAPES

INTERMÉDIAIRE

- 3 - OPTIMISER LE FLUX DE TRÉSORERIE DE VOTRE
ENTREPRISE
- 4 - PROTÉGER SON FLUX DE TRÉSORERIE

AVANCÉ

- 5 - LES SOLUTIONS DE PROTECTION AVANCÉES
- 6 - CONCLUSION : LES 10 ACTIONS PRIMORDIALES POUR
DEVENIR UN "SUPER-HÉROS DU FLUX DE TRÉSORERIE"

1

COMPRENDRE LA GESTION DU FLUX DE TRÉSORERIE

De nombreuses défaillances d'entreprises sont dues à une mauvaise gestion de trésorerie. Pour assurer la croissance de l'entreprise, il est essentiel de bien comprendre quelles sont les sources de revenus et comment correctement les prévoir.



POURQUOI LA GESTION DE TRÉSORERIE EST-ELLE AUSSI ESSENTIELLE ?

Des rentrées d'argent régulières sont vitales à toute entreprise, afin qu'elle puisse payer les salaires et les factures, tout en investissant dans sa croissance.

Même les entreprises rentables peuvent devenir insolvables si leur flux de trésorerie est perturbé, par exemple si les clients ne règlent pas leurs factures à temps.

Sources :

1. Chambre de Compensation Interbancaire

2. Intuit Quickbooks

3. FreeAgent

1 sur 7

petites entreprises ne paient pas ses salariés à temps en raison de problèmes de trésorerie²

34%

des dirigeants de PME ont recours à des découverts pour couvrir **les retards de paiement**¹

Seules
58%

des factures sont réglées à échéance³

COMMENT CRÉER UNE PRÉVISION DE FLUX DE TRÉSORERIE

Suivre son flux de trésorerie actualisé est important pour vous aider à comprendre la santé financière actuelle de votre entreprise. Une projection de la trésorerie est également un bon indicateur, la seule différence étant qu'elle utilise des chiffres estimatifs pour vous donner une idée de la situation attendue dans les semaines et les mois à venir.

Pour établir une prévision, vous devez choisir un horizon temporel - par exemple de sept mois - et estimer la valeur de vos transactions sur cette période.

Commencez par vos prévisions de ventes (en particulier le chiffre d'affaire récurrent), puis ajoutez d'autres revenus tels les subventions, les cessions d'actifs et les remboursements fiscaux.

Faites ensuite la liste des frais généraux, comme par exemple les salaires, le loyer, le matériel, les logiciels et les taxes...

La différence entre les deux vous permettra de déterminer si votre prévision de flux de trésorerie est positive ou négative.



Seules
51%

des PME disent avoir un flux de trésorerie positif

Source : Xero – Décembre 2019

2

SUIVI DU FLUX DE TRÉSORERIE : NOTRE GUIDE EN SIX ÉTAPES

Qu'il s'agisse de vous aider à mettre en place des bonnes pratiques ou à identifier les principaux signaux d'alarme, nous vous recommandons d'appliquer ces six conseils simples pour suivre votre flux de trésorerie et protéger votre entreprise.



1 SUIVRE SES DOSSIERS

Bien tenir ses documents comptables n'est peut-être pas une tâche agréable lorsqu'on dirige une PME, mais c'est la clef de voûte d'une entreprise saine. Prenez le temps d'enregistrer les recettes et les dépenses de votre entreprise, et tenez ces informations à jour. Vous aurez ainsi une image claire de la situation financière de votre entreprise afin de mieux déceler une alerte précoce.

2 DÉTECTER LES SIGNAUX D'ALARME

Vous venez de prendre une commande importante auprès d'un nouveau client sans faire les vérifications nécessaires concernant sa solvabilité ? Parmi les facteurs de risque, citons les clients souhaitant modifier leurs conditions de paiement et les prétextes incessants lorsqu'ils ne peuvent pas vous régler.

3 CRÉER VOTRE TABLEAU DE FLUX DE TRÉSORERIE ET UNE PRÉVISION

Exploitez votre information. En la rassemblant sur un tableau de flux et en anticipant séparément le flux de trésorerie à venir, vous serez bien plus susceptible de reconnaître et prévoir les opportunités et les menaces pour votre entreprise.

4 RÉALISER DES BILANS MENSUELS

Les prévisions et les tableaux ne sont utiles que s'ils vous apportent des renseignements, alors réservez-vous du temps chaque mois pour comparer vos réalisations et vos prévisions. Si elles diffèrent, demandez-vous pourquoi et faites le nécessaire pour améliorer vos prévisions financières.

5

**FACTURER SANS
TARDER ET
RELANCER LES
RETARDATAIRES**

Pour optimiser votre flux de trésorerie, assurez-vous de facturer le plus rapidement possible. Notez les détails de la facture et relancez votre client à l'approche de la date d'échéance, au lieu d'attendre que celle-ci soit passée, en particulier pour les factures aux montants élevés.

Si votre client ne respecte pas le délai de paiement, maintenez le dialogue et faites-lui bien comprendre que vous n'accepterez pas de non-paiement.

Référez-vous au paragraphe [Que devez-vous indiquer dans une lettre de relance ?](#)

Conservez la liste des factures émises dans un format accessible qui vous donnera une image claire sur les clients qui vous paient dans les délais ainsi que sur les retardataires. Il est aussi possible de facturer des intérêts sur les retards de paiement.

6

**UTILISER UN
LOGICIEL**

Il existe sur le marché de nombreux logiciels comptables qui vous aideront à gérer votre flux de trésorerie. Ils vous permettent de mettre vos factures en ordre, d'enregistrer les paiements et vous fournissent une image précise de vos rentrées et sorties d'argent.

En moyenne,
les petites
entreprises attendent
7,3 jours de plus que
leurs délais de paiement
contractuels

3

OPTIMISER LE FLUX DE TRÉSORERIE DE VOTRE ENTREPRISE

Le suivi de votre flux de trésorerie est essentiel pour garantir la santé financière de votre entreprise. Le moment est venu d'étudier en détail ce qui le facilite.





LES BONNES PRATIQUES D'OPTIMISATION DU FLUX DE TRÉSORERIE

- Réalisez régulièrement des prévisions de flux de trésorerie et agissez en fonction des conclusions tirées.
- Ayez conscience des nouvelles menaces, comme les impayés, les échéances de prêts ou toute facture conséquente.
- Encouragez vos équipes à apprendre les bases de la gestion de trésorerie et les principes de **contrôle du crédit client**, afin qu'elles soient également sensibilisées aux besoins de l'entreprise.
- Faites des recherches en matière d'outils numériques destinés à la trésorerie tels que [Agicap](#), [Libeo](#), et [Kyriba](#), afin d'obtenir une bonne image de votre situation financière.

CONTRÔLE DU CRÉDIT CLIENT ET PAIEMENTS ACCÉLÉRÉS : NOS CONSEILS D'EXPERTS

Une fois les bonnes pratiques en termes d'optimisation du flux de trésorerie mises en place, il vous sera plus simple de vous concentrer sur la rationalisation des paiements.

1

Si possible, faites la connaissance avec la personne responsable du paiement des factures chez votre client.

2

Envoyez immédiatement vos factures et demandez à votre client d'en accuser réception.

3

Assurez-vous en détails de l'exactitude des informations sur votre facture.

4

Classez soigneusement les accusés de réception pour prouver que vos factures ont bien été transmises.

5

À l'approche de l'échéance, relancez votre client en lui rappelant gentiment que vous comptez sur un paiement dans les délais.

6

Relancez rapidement et fermement tout retard de paiement.

Voir : [Que devez-vous indiquer dans une lettre de relance ?](#)

7

Établissez un processus automatisé de relances rappelant aux clients leur obligation et conditions de paiement.

LES TROIS POINTS FAIBLES LES PLUS COURANTS POUR UNE PME :

51%

seulement envoient des relances concernant les impayés ou les retards de paiement

21%

seulement suivent leurs paiements

23%

ont des coûts d'encaissement des paiements trop élevés

Source : Bill.com

Pour plus d'informations sur la gestion du flux de trésorerie, écoutez notre podcast [Five minute tips](#) (en anglais)

QUE FAUT-IL INDIQUER DANS UNE LETTRE DE RELANCE ?

Il n'est jamais facile de relancer les mauvais payeurs, mais vous pouvez améliorer votre taux de réussite en incluant :

- Les coordonnées des deux entreprises (nom et adresse)
- La date de votre lettre de relance
- L'interlocuteur privilégié de votre entreprise
- Les références et le N° de la facture
- Le total dû + les intérêts ou les frais si vous choisissez d'en ajouter (expliquez bien ces suppléments)
- Expliquez clairement que la date d'échéance est passée et que le client n'a pas respecté ses obligations de paiement
- Faites référence aux communications précédentes
- Détaillez l'étape suivante, y compris la date d'échéance finale et les conséquences si votre client ne vous règle toujours pas (activation d'une CRP - Clause de Réserve de Propriété).

4

PROTÉGER SON FLUX DE TRÉSORERIE

Bien qu'il soit difficile de prédire les créances irrécouvrables, vous pouvez vous en protéger. Ce chapitre vous aidera à rester attentif face aux pièges les plus fréquents en matière de flux de trésorerie et à bien choisir vos clients pour une relation commerciale durable.



LES PIÈGES COURANTS

TROP DÉPENSER

Trop dépenser peut avoir autant de conséquences graves sur la croissance de votre entreprise que des recettes trop faibles. Pour améliorer votre stratégie en matière de gestion du risque commercial, surveillez vos dépenses, assurez-vous que votre personnel comprend bien ses responsabilités et tenez une comptabilité précise de toutes vos dépenses.

NE PAS CRÉER DE RÉSERVE DE TRÉSORERIE

La réserve de trésorerie est comme un fond de prévoyance auquel votre entreprise peut avoir accès en cas d'urgence, par exemple lors d'une panne de machine ou d'une facture impayée. Cet argent, conservé séparément, protège votre entreprise contre l'impact des dépenses imprévues.

SURESTIMER SES CAPACITÉS

Il est bon d'être optimiste sur son avenir, mais la prévision des ventes doit être réaliste si vous prévoyez de dépenser en fonction de cette dernière. Organisez des réunions ou discussions régulières avec vos commerciaux, car surestimer votre revenu futur exercera une pression sur votre entreprise.

NE PAS CRÉER DE PLAN DE FINANCEMENT

Il est important de connaître les montants précis que vous pensez dépenser et encaisser chaque mois en surveillant chaque jour le flux de trésorerie et en analysant les données historiques pour évaluer le flux de trésorerie futur (voir [Comment créer une prévision de flux de trésorerie ?](#)).

AUTORISER LES RETARDS DE PAIEMENT

Les retards de paiement de la part de vos clients peuvent avoir un impact désastreux sur votre entreprise. Créez une politique de crédit claire – Sensibilisez vos clients : escomptes consentis pour tout paiement anticipé et majorations appliquées pour tout retard de paiement.

COMMENT BIEN CHOISIR SES CLIENTS ?

Une façon efficace de réduire l'impact des retards de paiement est de sélectionner judicieusement ses clients potentiels avant d'entamer une relation commerciale.

Faites appel à des partenaires externes locaux pour consolider vos analyses, bénéficier de nouvelles perspectives et construire des relations durables avec vos prospects. Il est également important d'aller au-delà des notations financières de ces derniers, et de vérifier que leur stratégie et leur culture correspondent aux vôtres. Vous pouvez aussi voir s'ils sont couverts en cas de risques, s'ils ont souscrit à une assurance-crédit.

Pour bien exporter, il est judicieux sur le plan commercial d'effectuer une recherche en amont sur votre marché et sur les pratiques commerciales du pays avant de traiter avec un nouveau client. Votre entreprise peut-elle faire face à un DSO* moyen plus long ? Tenez-en compte dans vos prévisions de revenus.

Pour obtenir plus d'informations sur les risques pays, consultez nos rapports sur eulerhermes.ch

Il existe différents moyens de se prémunir contre les retards de paiement, notamment l'assurance-crédit (voir la [Section 5](#)).

* Délai moyen de paiement

Pour plus d'informations sur « comment détecter les signes d'un impayé ? », écoutez notre podcast [Five minute tips](#) (en anglais)

VENTES À L'INTERNATIONAL, COMMENT CONNAÎTRE VOS MARCHÉS ?

Pour les PME qui réalisent tout ou partie de leurs ventes à l'international, il est essentiel de surveiller les données macroéconomiques qui vous aideront à comprendre le contexte auquel votre entreprise fait face à l'étranger.

Pour obtenir des informations générales sur nos indicateurs d'insolvabilité par pays, visitez notre site : mindyourreceivables.eulerhermes.com

LES RETARDS DE PAIEMENT NE SONT PAS TOUJOURS ÉVITABLES

Parfois, les retards de paiement sont difficilement évitables. D'après nos recherches, la Chine est le pays où le délai moyen de paiement (DSO) est le plus long au monde, avec 90 jours (la moyenne mondiale étant de 64 jours) en 2019. Le délai moyen de recouvrement des créances est une mesure du nombre moyen de jours qu'il faut à une entreprise pour recouvrer le paiement après qu'une vente ait été effectuée.

TOP 5 DES PAYS AYANT LES DSO LES PLUS LONGS



TOP 5 DES PAYS AYANT LES DSO LES PLUS COURTS



5

LES SOLUTIONS DE PROTECTION AVANCÉES

Tout d'abord : rassurez-vous, vous n'êtes pas seul. Les experts indépendants et les services proposés par des prestataires externes peuvent aider à protéger votre entreprise du risque de crédit, favorisant ainsi votre croissance.



QUELLES SONT VOS OPTIONS ?

L'ASSURANCE-CRÉDIT

L'assurance-crédit protège les entreprises contre le non-paiement de factures commerciales. Elle leur permet de mieux piloter les risques et de croître avec confiance en les garantissant contre les mauvais payeurs et en augmentant leurs options financières grâce à des créances sécurisées. Cette solution offre également aux entreprises exportatrices la possibilité de proposer des conditions de paiement plus avantageuses sur les marchés étrangers.

LA GESTION INTERNE DU RISQUE CLIENT

Certaines sociétés font le choix d'internaliser la gestion du risque client en allouant une réserve pour supporter le poids du crédit consenti. Facile à administrer, cette réserve contre les créances irrécouvrables possède cependant l'inconvénient d'immobiliser le fonds de roulement. Les entreprises

doivent donc parfois absorber des dettes qu'elles sont dans l'impossibilité de recouvrer.

L'AFFACTURAGE

Les sociétés d'affacturage rachètent vos factures pour un montant inférieur à leur valeur nominale, puis relancent les paiements elles-même, ce qui vous apporte immédiatement de la trésorerie. Cependant, elles ne garantissent pas toujours le paiement d'un impayé. De plus, cela engendre la perte d'une partie importante de votre relation client.

LA LETTRE DE CRÉDIT

Si votre client vous fournit une lettre de crédit, cela signifie que sa banque garantit le paiement. Cela vous apporte une sécurité mais peut prendre beaucoup de temps, surtout si cette procédure doit être répétée pour chaque facture.

ZOOM SUR L'ASSURANCE-CRÉDIT

L'assurance-crédit est un outil particulièrement utile face aux mauvais payeurs, assurant votre entreprise contre les pertes subies à cause des impayés. Vous pouvez donc vous rassurer puisque, sous réserve de certaines conditions, toutes les factures seront indemnisées ou recouvrées.

Si vos clients deviennent insolvable, font l'objet d'une procédure collective, ou ne paient pas leurs échéances, vous serez indemnisé sur le coût des marchandises livrées ou des services fournis.

Plus d'informations sur notre site internet :
eulerhermes.ch

6

CONCLUSION : LES 10 ACTIONS PRIMORDIALES POUR DEVENIR UN “SUPER-HÉROS DU FLUX DE TRÉSORERIE”

Vous devriez désormais bien maîtriser les bonnes pratiques de gestion de la trésorerie. Pour récapituler, voici la liste des 10 points essentiels que vous pouvez mettre en œuvre sans tarder :



1

Sélectionnez judicieusement vos clients potentiels

Voir [Comment bien choisir ses clients ?](#)

2

Établissez une prévision des rentrées et sorties d'argent

Retrouver [Notre guide en six étapes](#)

3

Suivez de façon optimale vos crédits client pour des paiements plus rapides

Voir [Contrôle du crédit client et paiements accélérés : nos conseils d'experts](#)

4

Equipez-vous de solutions dédiées pour assurer un bon suivi des montants qui vous sont dus et de vos dépenses

Voir [Les bonnes pratiques d'optimisation du flux de trésorerie](#)

5

Consultez régulièrement vos prévisions et tirez-en les bonnes conclusions

Retrouver [Notre guide en six étapes](#)

6

Envisagez de souscrire à un contrat d'assurance-crédit

Retrouver [Quelles sont vos options ?](#)

7

Avant d'investir massivement, réfléchissez toujours à l'impact que cela aura sur votre trésorerie

Voir [Les pièges courants](#)

8

Prévoyez des réserves afin de couvrir toute dette inattendue

Voir [Les pièges courants](#)

9

Si vous exportez, renseignez-vous sur le risque pays

Voir [Ventes à l'international, comment connaître vos marchés ?](#)

10

Contactez Euler Hermes pour en savoir plus sur notre offre

Visitez notre site internet eulerhermes.ch

ET APRÈS ?

Euler Hermes possède une forte expertise et une longue expérience dans la fourniture de solutions d'assurance-crédit. Avec plus de 66000 clients à travers le monde, nous vous offrons des conseils utiles pour vous aider à identifier les bons clients, éviter les pièges courants et protéger ainsi votre trésorerie.

Pour plus d'informations, visitez notre site internet : eulerhermes.ch

Plus d'informations ?

Contactez nous au: 0848 544 544

ou consultez notre site: www.eulerhermes.ch

Euler Hermes Suisse

Adresse postale: Richtiplatz 1, CH-8304 Wallisellen

Tél. + 44 848 544 544 - www.eulerhermes.ch -

info.ch@eulerhermes.com

Euler Hermes SA

Entreprise d'assurance belge agréée sous le code 418

Siège social : avenue des Arts 56 - 1000 Bruxelles, Belgique

- Immatriculée au RPM Bruxelles sous le n° 0403 248 596