Chapitre 8 Suivre la trésorerie

RÉFÉrentiel

|  |  |
| --- | --- |
| Compétence | Savoirs associés |
| Suivre les règlements et la trésorerie | Les relations avec les banques ; les moyens de financement de l’exploitation |

Missions

Mission 1 Identifier les moyens de financement de la trésorerie

1. Élaborez un tableau qui présente pour chacune des modalités de financement à court terme le principe, les avantages et le coût de ces solutions de financement.

**Les solutions de crédits par mobilisation de créances**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Principe** | **Avantages** | **Coût** |
| **L'escompte** | | |
| L'escompte est une forme de crédit professionnel à court terme qui permet d'obtenir le paiement immédiat d'un effet de commerce, sans attendre sa date d'échéance.  Vous cédez l’effet à votre banque qui en devient propriétaire et se charge du recouvrement à l'échéance. | Vous disposez immédiatement du montant des effets que vous cédez à la banque, déduction faite des frais qu'elle perçoit.  Vous choisissez les effets que vous souhaitez escompter auprès de votre banque selon vos besoins de trésorerie. | Le coût de l'escompte (les agios) se décompose en :  – frais de dossier ;  – intérêts liés aux montants financés et à la durée ;  – commissions.  Tous ces éléments doivent figurer en détail dans votre contrat de ligne d'escompte. |
| **La mobilisation de créances professionnelles** | | |
| C’est un financement à court terme qui repose sur les factures que vous avez émises et que vos clients n'ont pas encore réglées. En les cédant ou en les donnant en garantie à votre établissement bancaire, celui-ci met à votre disposition une ligne de crédit. | Cela vous permet d'être payé pour les produits vendus à vos clients dès l'émission de la facture, sans remettre en cause le délai de paiement que vous leur avez accordé, quel que soit leur mode règlement, et jusqu'à 100 % du montant hors taxes des factures. | Le coût se décompose en commissions forfaitaires et en intérêts, liés au montant des cessions financées et à leur durée. |
| **L'affacturage** | | |
| L'affacturage ou factoring consiste, pour une entreprise, à transférer le recouvrement des créances qu'elle possède sur ses clients à un organisme financier spécialisé appelé « factor ». | Cela vous permet de récupérer immédiatement de la trésorerie sans attendre l’échéance des factures.  Le factor prend à sa charge le suivi, la relance et le recouvrement des créances et peut prendre en charge le suivi et le recouvrement des impayés en cas d'insolvabilité des clients. | – Une commission de financement sous la forme d'un taux d'intérêt appliqué sur le montant de l'argent avancé jusqu'au paiement final de votre client.  – Une commission d'affacturage correspondant aux frais de gestion.  – La participation au fonds de garantie (généralement autour de 10 %) pour couvrir le risque de factures impayées. |

**Les solutions de crédits de trésorerie**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Principe** | **Avantages** | **Coût** |
| **La facilité de caisse** | | |
| La facilité de caisse est une forme de crédit de trésorerie utilisable sur de courtes durées. Ce crédit doit être autorisé par la banque, avant d'être utilisé, c'est-à-dire que la banque vous précise au préalable les conditions d'utilisation en durée, en montant et en taux d'intérêt. | La facilité de caisse permet de pallier les décalages ponctuels de trésorerie que vous rencontrez dans votre activité en cas de retard de règlement d'une facture client ou lorsque vous devez effectuer une dépense imprévue par exemple. | La banque se rémunère en percevant des frais de dossier, des commissions et des intérêts calculés sur le montant et la durée de la facilité de caisse. |
| **Le découvert autorisé** | | |
| Le découvert autorisé est une forme de crédit à court terme, qui doit être autorisé par la banque, avant d'être utilisé.  La durée d'utilisation est généralement fixée à un an maximum, mais n'a pas de minimum d'utilisation. | Ce type de [crédit](https://www.lesclesdelabanque.com/Web/Cdb/Entrepreneurs/Content.nsf/LexiqueByTitleWeb/crédit%20(opération%20de%20crédit)) permet de pallier les [décalages](https://www.lesclesdelabanque.com/Web/Cdb/Entrepreneurs/Content.nsf/LexiqueByTitleWeb/décalage) de [trésorerie](https://www.lesclesdelabanque.com/Web/Cdb/Entrepreneurs/Content.nsf/LexiqueByTitleWeb/trésorerie) que vous pourriez rencontrer dans votre activité.  Sa mise en place est simple et son utilisation souple. | La banque se rémunère en percevant des frais de dossier liés à la mise en place de l'autorisation de découvert, des intérêts liés au montant et à la durée d'utilisation du découvert, et des commissions (notamment une commission de plus fort découvert). |
| **Le crédit de campagne** | | |
| Ce crédit permet de financer à court terme les besoins du cycle d'exploitation. La banque autorise que votre compte soit débiteur dans la limite d'un plafond et d'une durée. | Permet de financer des montants importants en attendant les premières ventes (parfois sur une durée de plusieurs mois). Il garantit la **trésorerie** d'une entreprise dont l'activité est saisonnière. | Ce crédit génère des frais de dossier, et des intérêts calculés sur le montant utilisé et la durée d'utilisation par l’entreprise. |

Mission 2 Mettre en œuvre des moyens de financement de l’exploitation.

2. Déterminez les soldes successifs de trésorerie de Juan Boca à partir du relevé bancaire du mois de novembre.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dates** | **Libellés** | **Débits** | **Crédits** | **Soldes** |
| 01-nov | Solde au 1/11 |  | 450 | 450 |
| 03-nov | Remise de chèques |  | 300 | 750 |
| 04-nov | Chèque n° 4560015 | 4 250 |  | – 3 500 |
| 10-nov | Remise de chèques |  | 3 800 | 300 |
| 10-nov | Remise d'espèces |  | 720 | 1 020 |
| 12-nov | Chèque n° 4560016 | 6 420 |  | – 5 400 |
| 16-nov | Remise de chèques |  | 4 160 | -1 240 |
| 20-nov | Virement | 1 040 |  | – 2 280 |
| 25-nov | Prélèvement n° 156845 | 2 570 |  | – 4 850 |
| 29-nov | Prélèvement n° 156846 | 3 580 |  | – 8 430 |
|  | Totaux | 17860 | 9 430 |  |
|  | Solde au 30/11 | 8 430 |  |  |

3. Calculez le nombre de jours de découvert pour chacun des soldes négatifs de trésorerie.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dates** | **Soldes** | **Découverts** | **Nombre de jours de découvert** |
| 01-nov | 450 |  |  |
| 03-nov | 750 |  |  |
| 04-nov | – 3 500 | 3 500 | Du 4/11 au 10/11 : 6 jours |
| 10-nov | 300 |  |  |
| 10-nov | 1 020 |  |  |
| 12-nov | – 5 400 | 5 400 | Du 12/11 au 16/11 : 4 jours |
| 16-nov | – 1 240 | 1 240 | Du 16/11 au 20/11 : 4 jours |
| 20-nov | – 2 280 | 2 280 | Du 20/11 au 25/11 : 5 jours |
| 25-nov | – 4 850 | 4 850 | Du 25/11 au 29/11 : 4 jours |
| 29-nov | – 8 430 | 8 430 | Du 29/11 au 30/11 : 1 jour |

4. Calculez le coût du découvert pour le mois de novembre.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Montant du découvert** | **Nombre de jours de découvert** | **Intérêts** | | **Commission de plus fort découvert** |
| 3 500 | 6 | 3 500 x 10,5 % x 6/360 = | 6,12 |  |
| 5 400 | 4 | 5 400 x 10,5 % x 4/360 = | 6,30 | 5 400 x 0,05 % = 2,7 |
| 1 240 | 4 | 1 240 x 10,5 % x 4/360 = | 1,44 |  |
| 2 280 | 5 | 2 280 x 10,5 % x 5/360 = | 3,32 |  |
| 4 850 | 4 | 4 850 x 10,5 % x 4/360 = | 5,65 | 4 850 x 0,05 % = 2,42 |
| 8 430 | 1 | 8 430 x 10,5 % x 1/360 = | 2,45 | 8 430 x 0,05 % = 4,21 |
| **Totaux** | |  | 25,28 | 9,33 |

|  |  |
| --- | --- |
| Intérêts débiteurs | 25,28 |
| Commission de plus fort découvert | 9,33 |
| Coût du découvert | 34,61 |

5. Calculez la durée sur laquelle portera le calcul de l’escompte de la lettre de change sur le client Delta, le montant des agios prélevés par la Banque du Sud et la valeur nette de l’effet de commerce portée au compte de Juan Boca.

**Durée sur laquelle portera le calcul de l’escompte**

L’échéance de la lettre de change est le 30 décembre. La remise à l’escompte a été réalisée le 2 décembre auprès de la Banque du Sud : l’escompte portera sur une durée 28 jours en décembre.

**Montant des agios prélevés par la Banque du Sud**

Escompte = Nominal de l’effet x Taux d’escompte annuel x Durée d’escompte/360

= 6 251,76 x 9 % x 28/360 = 43,76 €

Commission fixe = 15 €

Total des agios = 43,76 + 15 = 58,76 €

**Valeur nette de l’effet de commerce portée au compte de Juan Boca**

Valeur nette = Nominal – Agios = 6 251,76 – 58,76 = 6 193 €

Mission 3 Établir les besoins de financement liés au cycle d’exploitation

6. Calculez le montant des besoins de financement liés à l’exploitation. Déterminez au préalable, pour chacune des deux clientèles, le montant du besoin de financement que représente le crédit client, celui que représentent les stocks et le montant de la ressource de financement que représente le crédit obtenu auprès des fournisseurs.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Pour la clientèle des particuliers en magasin** | **Pour la clientèle des professionnels** |
| Montant du besoin de financement que représente le crédit client | 6 jours de CA TTC  (156 000 x 1,2) x 6/360 =  187 200 x 6/360 = 3 120 € | 33 jours de CA TTC  (92 000 x 1,2) x 33/360 =  10120 x 33/360 = 10 120 € |
| Montant du besoin de financement que représentent les stocks | 15 jours d'achats HT  93600 x 15/360 = 3 900 € | 18 jours d'achats HT  55 200 x 18/360 = 2 760 € |
| Montant de la ressource de financement que représente le crédit obtenu auprès des fournisseurs | 30 jours d'achats TTC  (93 600 x 1,2) x 30/360 =  112 320 x 30/360 = 9 360 € | 30 jours d'achats TTC  (55 200 x 1,2) x 30/360 =  66240 x 30/360 = 5 520 € |

Besoin de financement d’exploitation = Besoins de financement liés à la durée de stockage et de crédit accordé aux clients – Ressources de financement liées au crédit obtenu auprès des fournisseurs

**Pour la clientèle des particuliers en magasin**

Besoin de financement d’exploitation = 3 900+3 120 – 9 360 = – 2 340 €

Les conditions de fonctionnement du cycle d’exploitation entraînent un BFR négatif : pour cette clientèle, l’entreprise dispose donc en permanence d’une ressource de financement d’exploitation.

**Pour la clientèle des professionnels**

Besoin de financement d’exploitation = 2 760 +10 120 – 5 520 = 7 360 €

Les conditions de fonctionnement du cycle d’exploitation entraînent un besoin en fonds de roulement : pour cette clientèle, l’entreprise supporte donc en permanence un besoin de financement d’exploitation.

Le besoin de financement pour l’ensemble de l’entreprise sera de – 2 340 + 7 360 = 5 020 €

Cela signifie que la SARL Juan Boca devra trouver des ressources pour financer ce BFR.

7. Proposez à Juan Boca les moyens pour faire baisser ce besoin de financement.

• Faire baisser les stocks

Juan Boca pourrait pour cela revoir la quantité de produits en stock et faire baisser la durée moyenne de stockage en augmentant la rotation des stocks.

• Faire baisser les créances clients

– La durée des crédits clients pour la clientèle des particuliers est très courte (6 jours). On ne pourra pas obtenir une réduction significative de la durée de crédit accordé aux clients.

– Pour la clientèle des professionnels, réduire le crédit client présente le risque de perdre des clients qui pourraient trouver des conditions plus avantageuses chez les concurrents.

– Juan Boca doit surveiller les recouvrements auprès des clients professionnels, en faisant de la relance des clients qui ne payent pas à l’échéance prévue.

–Il peut aussi favoriser le paiement comptant en accordant des escomptes pour règlement comptant à ses clients professionnels.

• Augmenter les dettes fournisseurs

Il peut négocier des délais de paiement plus longs avec les fournisseurs.

Entraînement

Exercice 1

1. Calculez les intérêts à payer pour chacun de ces crédits de trésorerie.

**Montant des intérêts du premier prêt**

**Montant des intérêts du deuxième prêt**

2. Calculez les montants remboursés à la banque pour chacun de ces crédits de trésorerie.

Montant remboursé = Somme empruntée + Intérêts

**Montant remboursé du premier prêt**

5 480 + 72,61 = 5 552,61 €

**Montant remboursé du deuxième prêt**

Montant remboursé =  15 807 + 308,24 = 16 115,24 €

Exercice 2

> Calculez le taux annuel d’intérêt appliqué par la banque.

Exercice 3

> Calculez la durée de chacun de ces deux crédits de trésorerie.

**Première vente**

**Deuxième vente**

Montant remboursé = Somme empruntée + Intérêts

Montant remboursé = Somme empruntée + C i n/360

Montant remboursé – Somme empruntée = C i n/360

4 524,93 – 4 320 = (4 320 x 0,0575 x n)/360

204,93 x 360 = 248,4 n

n = 73 774,8/248,4 = 297 jours

Exercice 4

1. Calculez les soldes successifs du compte.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Date** | **Libellé** | **Débit** | **Crédit** | **Solde D** | **Solde C** |
| 31/08  14/09  20/09  23/09  01/10 | Solde initial  Chèque n° 34123500  Virement client Zoé  Chèque n° 34123501  Remise de chèque | 32 000,00  22 150,00 | 20 500,00  34 600,00 | 24 146,00  3 646,00  25 796,00 | 7 854,00  8 804,00 |

2. Calculez le montant des intérêts qui seront prélevés par la banque à la fin de la période, compte tenu d’un taux annuel de découvert de 11,8 %.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Découvert** | **Début** | **Fin** | **Nombre de jours** | **Intérêts** | |
| 24 146,00 | 14/09 | 20/09 | 20 – 14 = 6 | 24 146 x 11,8 % x 6/360 | 47,48 |
| 3 646,00 | 20/09 | 23/09 | 23 – 20 = 3 | 3 646 x 11,8 % x 3/360 | 3,58 |
| 25 796,00 | 23/09 | 01/10 | 30 – 23 + 1 = 8 | 25 796 x 11,8 % x 8/360 = | 67,64 |
|  |  |  |  | Total des intérêts | 118,70 |

Exercice 5

**> Calculez le montant net versé par la banque.**

**Calcul du nombre de jours**

Décembre : 9 jours (31 – 22)

Janvier : 31 jours

Total = 40 jours

**Calcul des intérêts**

**Net sur remise à l’escompte**

|  |  |
| --- | --- |
| Nominal de la remise | 15 652,00 |
| Intérêts | 171,65 |
| Commission | 4,80 |
| Net sur remise à l’escompte | 15 475,55 |

Exercice 6

> Déterminez la date d’échéance des deux effets.

**Calcul des intérêts**

Nominal des deux effets : 23 700 + 8 240 = 31 940 €

Net des deux effets = 31 211,78 €

Agios sur les deux effets : 31 940 – 31 211,78 = 728,22 €

Commissions : 2 × 4,8 = 9,60 €

Escompte : 728,22 – 9,60 = 718,62 €.

**Calcul du nombre de jours**

**Calcul de la date**

|  |  |
| --- | --- |
| **Jours** | **Cumul** |
| Novembre : 18 jours (30 – 12) | 18 |
| Décembre : 31 jours | 49 |
| Janvier : 31 jours | 80 |
| Février : 10 jours | 90 |

La date d’échéance est le 10 février.

Exercice 7

> Déterminez le taux d’escompte pratiqué par la banque.

**Calcul du nombre de jours**

*Effet 1*

Juin : 30 – 13 = 17 jours

*Effet 2*

Juin :30 – 13 = 17 jours

Juillet :15 jours

Total : 32 jours

**Calcul de l’escompte**

Nominal des deux effets : 14 000 + 22 000 = 36 000 €

Net des deux effets : 35 708,30 €

Agios sur les deux effets : 36 000 – 35 708,30 = 291,70 €

Commissions : 2 × 4,80 = 9,60 €

Escompte : 291,70 – 9,60 = 282,10 €

**Calcul du taux**

Exercice 8

> Calculez le montant net versé sur le compte bancaire à l’issue de cette opération d’escompte.

**Calcul du nombre de jours**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Effet 1** | **Effet 2** | **Effet 3** |
| Septembre | 1 | 1 | 1 |
| Octobre | 31 | 31 | 31 |
| Novembre | 30 | 30 | 30 |
| Décembre |  | 15 | 31 |
| Total | 62 | 77 | 93 |

**Calcul des intérêts**

Effet 1

Effet 2

*Effet 3*

Total = 747,70 €

**Net sur remise**

|  |  |
| --- | --- |
| Nominal de la remise = 14 780+8 540 + 12 400 = | 35 720,00 |
| Intérêts | 747,70 |
| Commission = 3 × 4,80 = | 14,40 |
| Net sur remise à l’escompte | 34 957,90 |

Exercice 9

> Calculez pour l’opération d’escompte de la lettre de change sur le client Vaillant :  
– la durée sur laquelle portera le calcul de l’escompte ;  
– le montant des agios prélevés par la banque ;  
– la valeur nette de l’effet de commerce portée au compte d’Infoboutic.  
Durée sur laquelle portera le calcul de l’escompte

Du 26 octobre au 30 novembre = 5 + 30 = 35 jours

**Montant des agios prélevés par la banque**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Escompte | 8 112,50 x 8,6 % x 35/60 = | 67,83 |
| Commission |  | 18,00 |
| Total des agios | 67,83 + 18 = | 85,83 |

**Valeur nette de l’effet de commerce portée au compte d’Infoboutic**

8 112,50 – 85,83 = 8 026,67 €

Exercice 10

1. Calculez les coûts de la solution « affacturage » pour Secteur B

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Solution Affacturage** | **Calcul** | **Montant** |
| Coût de gestion | 31 900 x 1,2 % = | 382,80 |
| Coût de financement | 31900 x 5,5 % x 46/360 | 224,19 |
| Coût de la solution « factoring » | 382,80 + 224,19 = | 606,99 |

2. Calculez le coût de la solution « escompte des effets de commerce ».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Solution Escompte** | **Calculs** | **Montants** |
| Escompte | 31900 x 10,8 % x 46/360 = | 440,22 |
| Commission HT | 18 x 4 = | 72,00 |
| Coût de la solution « escompte » | 440,22 + 72 = | 512,22 |

Exercice 11

> Calculez le besoin de financement d’exploitation prévisionnel (besoin en fonds de roulement d’exploitation).

Montant prévisionnel des stocks = Achats HT x Durée moyenne de stockage= 150 000 x 40/360 = 16 666,67 =16 667 €

Montant des créances client moyennes = CA TTC x Durée de crédit client/360

= (250 000 x 1,2) x 5/360 = 300 000 x 5/360 = 4 166,67 €, soit environ 4 167 €

Montant des dettes fournisseurs= Achats TTC x Durée moyenne de crédit fournisseurs

= 150 000 x 1,2 x 30/360 = 180 000 € x 30/360 = 15 000 €

Besoin de financement d’exploitation prévisionnel (Besoin en fonds de roulement d’exploitation) =

16 667+ 4 167 – 15 000 = 5 834 €

Pour les niveaux de chiffre d’affaires et d’achats prévus, le magasin d’Arthur Barre aura en permanence un besoin en fonds de roulement d’exploitation de 5 834 €, qu’il lui faudra financer.