



Formules

Cash net prévisionnel à 30 jours =

Solde actuel + encaissements attendus – décaissements prévus

DSO mensuel =

Créances clients ÷ CA TTC × 30 jours

DPO mensuel =

Dettes fournisseurs ÷ Achats TTC × 30 jours

Retard moyen client =

DSO constaté – délai contractuel de paiement

Définitions

Trésorerie

Argent réellement disponible sur le compte bancaire pour payer les charges, fournisseurs ou investissements.

BFR

Besoin en fonds de roulement : c'est un décalage entre les encaissements clients et les décaissements fournisseurs.

Échéancier

Document listant les factures clients et fournisseurs classées par date d'échéance.

Balance âgée

Reporting qui classe les créances ou dettes selon leur retard de paiement.

DSO

Délai moyen, en jours, que les clients mettent à payer après facturation.

DPO

Délai moyen, en jours, que l'entreprise met à payer ses fournisseurs.

Affacturage

Solution où un organisme avance l'argent des factures clients et prend en charge leur recouvrement.

1

Qualifier le besoin à financer. Court terme pour un trou de trésorerie ; moyen/long terme pour un investissement durable.

3

Comparer les options disponibles.

Disponibilités, découvert, affacturage, crédit fournisseur, prêt, subvention.

5

Choisir la solution adaptée au besoin.

Affacturage pour le court terme ; prêt moyen terme pour l'investissement durable.

7

Formaliser la décision en trois blocs.

Situation et besoin chiffré ; solution retenue et justification ; risques et prochaine étape.

2

Chiffrer le montant et l'horizon.

Exemple du cours : 15 000 € à 8 semaines et 40 000 € à 12 semaines.

4

Évaluer chaque option avec quatre critères.

Coût réel, délai d'obtention, garanties exigées, contraintes d'usage.

6

Tester la soutenabilité dans un budget prévisionnel.

Vérifier que la trésorerie rest positive, même en scénario pessimiste.

Bonnes pratiques



Distinguer le résultat comptable du solde de trésorerie réel.



Identifier les encaissements et décaissements des 30 prochains jours.



Séparer le cash attendu du cash certain
Relancer les clients en retard de façon ciblée.



Négocier les délais fournisseurs sans dégrader la relation commerciale.



Comparer les financements par coût, délai, garanties et contraintes.



Tester un scénario central, optimiste et pessimiste.



Rédiger une note de décision courte, factuelle et orientée action.

Erreurs classiques



Confondre bénéfice comptable et cash disponible en banque.



Oublier les retards clients dans le calcul de trésorerie.



Supposer que tout cash attendu sera encaissé à temps.



Allonger indéfiniment le DPO au risque de fragiliser les fournisseurs.



Vider toute la trésorerie disponible avant d'emprunter.



Choisir un financement uniquement sur le taux nominal affiché.



Financer un investissement durable avec un crédit court terme.



Confondre amortissement comptable et décaissement réel.