

GESTION DE LA TRÉSORERIE D'ENTREPRISE

POSER LES BASES AVEC UNE GESTION DE TRÉSORERIE SOLIDE

JANVIER

Une année dans la vie d'un dirigeant d'entreprise et de sa famille

PROPOS INTRODUCTIF



Installé à la table de la cuisine, Paul, dirigeant d'une PME en pleine croissance, sirote son café tout en annotant son carnet.

1er janvier oblige, il se lance dans une liste de bonnes résolutions : « Faire plus de sport, passer plus de temps avec les enfants, et aussi... être plus rigoureux sur la gestion de la trésorerie. ».

L'année s'annonce prometteuse : les perspectives sont bonnes, mais Paul sait que tout ne dépend pas du chiffre d'affaires. Retards de paiements, dépenses imprévues...

La trésorerie, ce fameux baromètre de la santé d'une entreprise, ne tolère aucune approximation et ne doit pas dormir inutilement sur le compte.

Concentré sur ses tableaux Excel, il affine ses projections. Sophie, son épouse, jette un coup d'œil par-dessus son épaule et, mi-sérieuse, mi-taquine, lui lance : « Si ton entreprise est aussi bien organisée que tes tableaux, tout devrait bien se passer. »

Il esquisse un sourire. Cette année, il est résolu à faire de sa trésorerie un véritable levier pour ses ambitions... et aborder les mois à venir avec une confiance et sérénité.

Paul entame janvier avec une priorité claire : comment piloter efficacement sa trésorerie pour sécuriser le quotidien tout en donnant à son entreprise les moyens de se développer ?

LES CLÉS POUR UNE GESTION DE TRÉSORERIE MAÎTRISÉE

En ce début d'année, il est essentiel de poser les bases d'une gestion financière solide. Le premier pas vers cette stabilité est de bien comprendre votre Besoin en Fonds de Roulement (BFR), un indicateur clé pour assurer la santé financière de votre entreprise.

Ensuite, il est crucial de savoir où placer votre trésorerie excédentaire, en fonction de vos projets et de vos objectifs à court, moyen et long terme. Une gestion proactive de votre trésorerie vous permettra de sécuriser vos liquidités tout en soutenant votre développement à long terme.

1

LE BFR : VOTRE PREMIER IMPÉRATIF !

Le BFR est l'un des indicateurs financiers les plus stratégiques pour piloter votre entreprise. En résumé, c'est la somme nécessaire pour financer le cycle d'exploitation : il couvre l'écart entre ce que vous devez à vos fournisseurs et ce que vos clients vous doivent.

- **Pourquoi c'est important ?** Une gestion optimale du BFR est cruciale pour préserver la santé financière de l'entreprise et garantir sa stabilité de trésorerie.
- **Comment le calculer ?**
$$\text{BFR} = \text{Créances clients} + \text{Stocks} - \text{Dettes non financières}.$$
- **Le défi ?** Maintenir un BFR à un niveau optimal, ni trop bas (ce qui peut signifier une gestion trop risquée), ni trop élevé (ce qui veut dire des liquidités inexploitées).
- **Quel financement ?** Plusieurs solutions s'offrent à vous, chacune adaptée à des contextes différents (découvert bancaire, cession Dailly, affacturage et solutions alternatives). Cependant, dans ce livret portant sur la gestion de la trésorerie, nous nous concentrerons sur la gestion proactive de votre trésorerie.

2

QUANTIFIER VOTRE BFR ET VOS PROJETS

Avant de décider où investir, vous devez quantifier vos besoins de manière précise, à la fois pour le BFR et pour vos projets futurs.

- **Le BFR :** Évaluez le montant nécessaire pour financer vos créances clients et vos stocks, tout en tenant compte des délais de paiement et des dettes fournisseurs.
- **Les projets à moyen/long terme :** Identifier vos objectifs et tenter de les quantifier. Combien cela vous coûtera-t-il ? Combien de temps avez-vous pour mettre en place ces projets ?

Quantifier aide à ajuster la stratégie et éviter de se retrouver à court de liquidités tout en maximisant le rendement de vos excédents.

LES 3 HORIZONS DE PLACEMENTS POUR GÉRER VOTRE TRÉSORERIE EXCÉDENTAIRE

Une fois votre BFR maîtrisé, l'étape suivante consiste à structurer la gestion de votre trésorerie excédentaire. Selon vos besoins et votre profil de risque, voici les trois horizons de placement à envisager.

COURT TERME (0 À 1 AN)

Objectif : Sécuriser la trésorerie immédiate sans prendre de risque.

Exemples : Dépôts à Terme (DAT), fonds monétaire...

Pourquoi les utiliser ? Pour garantir une disponibilité immédiate des fonds et maintenir une épargne de précaution, avec un rendement relatif et une faible prise de risque.

MOYEN TERME (1 À 5 ANS)

Objectif : Faire fructifier une partie de la trésorerie excédentaire tout en conservant une certaine flexibilité.

Exemples : Comptes-titres ou contrat de capitalisation obligataire et structurés à capital protégé.

Pourquoi les utiliser ? Pour capitaliser sur des projets d'investissement selon les besoins et les objectifs (création de revenus réguliers, capitalisation etc.), sans compromettre la liquidité. Ces placements peuvent offrir un rendement supérieur avec un risque modéré.

LONG TERME (5 ANS ET PLUS)

Objectif : Préparer des projets à long terme et/ou développer un patrimoine diversifié.

Exemples : Immobilier (direct ou SCPI), placements en actions cotées et non cotées et structurés dynamiques, investissements en PME.

Pourquoi les utiliser ? Pour diversifier, maximiser le rendement et capitaliser, en contrepartie d'une certaine illiquidité.



TROUVER L'EQUILIBRE : DE LA GESTION DU BFR A LA VALORISATION DES EXCÉDENTS

ÉTAPE 1 –

DÉTERMINATION DU BFR, UN INDICATEUR CLÉ POUR PILOTER L'ACTIVITÉ

Comme indiqué dans les points à maîtriser, le BFR représente la somme nécessaire pour financer le fonctionnement quotidien de votre entreprise. Concrètement, il s'agit de la différence entre vos créances clients, vos stocks et vos dettes fournisseurs.

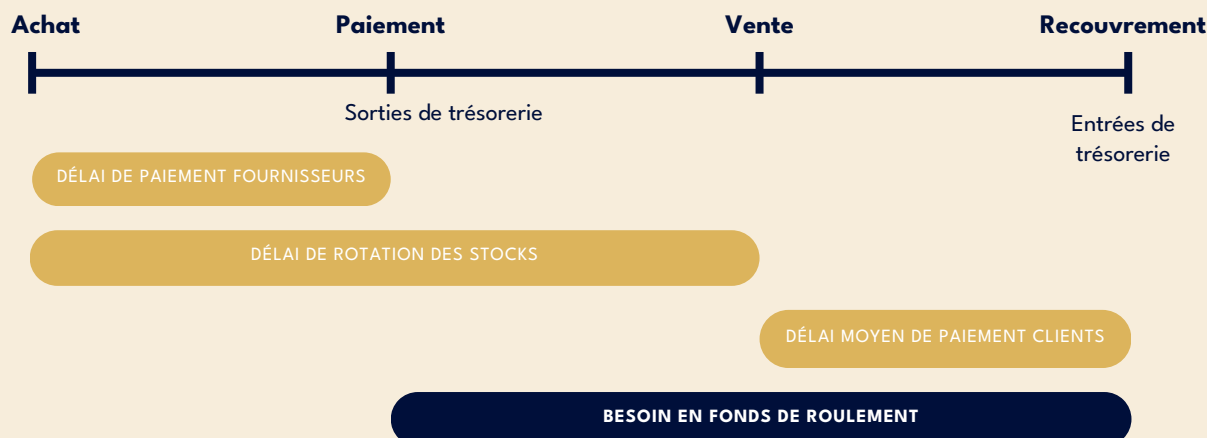
Le BFR est l'oxygène de l'entreprise. Il faut donc évaluer vos délais de paiement clients et fournisseurs, et contrôler la gestion des stocks afin de quantifier votre besoin



RAPPEL ESSENTIEL

Un BFR trop bas indique une prise de risques excessive.

Un BFR trop élevé reflète des liquidités immobilisées qui pourraient être mieux employées.



*La détermination de votre BFR permettra d'orienter vos décisions
sur la gestion des liquidités et des excédents.*

ÉTAPE 2 –

HIÉRARCHISATION DE VOS BESOINS DE TRÉSORERIE

Imaginez votre trésorerie comme une pyramide à trois niveaux :

LA BASE : VOS BESOINS À COURT TERME

C'est la fondation de votre entreprise. Ici, on parle de liquidités disponibles pour gérer les charges courantes, couvrir les imprévus et assurer le bon fonctionnement du quotidien. Sans une base solide, tout l'équilibre est en danger.

LE MILIEU : VOS PROJETS À MOYEN TERME

Ce niveau représente vos ambitions à 1-5 ans : investissement, développement Il nécessite une trésorerie flexible, prête à être mobilisée rapidement mais avec un potentiel de rendement supérieur.

LE SOMMET : VOS OBJECTIFS À LONG TERME

C'est la pointe de votre pyramide, destinée à la valorisation. Que ce soit pour renforcer le patrimoine de l'entreprise ou anticiper des opportunités stratégiques, ces capitaux excédentaires visent à maximiser votre rendement, en échange d'un horizon de placement plus lointain.

Vos objectifs à **long terme**

Vos projets à **moyen terme**

Vos besoins à **court terme**

IDENTIFIEZ VOS PRIORITÉS À COURT TERME, À MOYEN TERME ET À LONG TERME POUR ANTICIPER LES PLACEMENTS ADAPTÉS.

ÉTAPE 3 -

ORIENTATION DES CAPITAUX : METTRE VOS EXCÉDENTS DE TRÉSORERIE AU SERVICE DE VOS OBJECTIFS

Une fois votre BFR évalué et sécurisé, il est temps de donner une mission claire à vos excédents de trésorerie. Cette étape cruciale permet d'aligner vos ressources financières sur vos ambitions stratégiques. Deux objectifs se dessinent :



Assurer la **sérénité de l'entreprise** grâce à une épargne de précaution.



Valoriser les excédents en fonction de vos priorités : **rendement, sécurité et liquidité.**

LIQUIDITÉS ET ÉPARGNE DE PRÉCAUTION

Les liquidités sont le premier rempart contre les imprévus. **Une épargne de précaution** est essentielle pour répondre à vos besoins immédiats et maintenir une activité fluide.

POURQUOI ?

Pour absorber les fluctuations du BFR et répondre rapidement aux besoins immédiats.

COMMENT ?

En conservant un fonds de roulement sur un compte courant et en allouant une part de votre trésorerie sur des placements sûrs et liquides tels que :

- Dépôts à terme (veillez à la durée choisie et à la possibilité de rachat)
- Comptes-titres en fonds monétaires



CES SOLUTIONS VOUS ASSURENT UNE DISPONIBILITÉ TOUT EN LIMITANT LEUR ÉROSION PAR L'INFLATION.

TRÉSORERIE EXCÉDENTAIRE : DES PLACEMENTS ALIGNÉS SUR VOS OBJECTIFS

Une fois l'épargne de précaution constituée, la trésorerie excédentaire peut être orientée en fonction de vos objectifs et de la surface financière de l'entreprise.

VOICI TROIS GRANDES FINALITÉS À CONSIDÉRER :

1 GÉNÉRER DES REVENUS RÉGULIERS

Vous pouvez mobiliser vos excédents pour créer une source de revenus complémentaires :

Exemples de placements

- SCPI de rendement : revenus locatifs réguliers
- Contrats de capitalisation : retraits programmés
- Compte-titres avec une allocation en obligations, actions à dividendes et/ou produits structurés : détachement de revenu périodique connu.

Pour qui ?

Les entreprises cherchant à stabiliser leur trésorerie à moyen terme tout en augmentant leurs rentrées périodiques.

2 CAPITALISER

Vous pouvez choisir une stratégie de capitalisation pour maximiser le rendement à long terme :

Exemples de placements

- SCPI de capitalisation
- Contrat de capitalisation
- Comptes-titres en actions et structurés dynamiques
- Investissement direct en PME

Pour qui ?

Les dirigeants souhaitant renforcer la valeur patrimoniale de leur entreprise ou préparer des projets ambitieux.

3 OPTIMISER LA RÉMUNÉRATION DU DIRIGEANT ET LA POLITIQUE SOCIALE DE L'ENTREPRISE

Les excédents de trésorerie peuvent également être utilisés pour améliorer votre situation personnelle et fiscale et valoriser vos salariés afin de les fidéliser.

En savoir plus

Découvrez notre prochain livret, consacré à **l'optimisation de la rémunération du dirigeant** (février 2025).

POUR ALLER PLUS LOIN

DÉCRYPTAGE DES PRODUITS STRUCTURÉS

QU'EST-CE QU'UN PRODUIT STRUCTURÉ ?

Les produits structurés combinent des placements traditionnels (actions, obligations, etc.) avec des dérivés (options, futures, etc) pour offrir des rendements plus attractifs, tout en apportant des niveaux de sécurité variables selon la structure choisie.

INTÉRÊTS DES PRODUITS STRUCTURÉS DANS LA GESTION DE LA TRÉSORERIE EXCÉDENTAIRE

01. GÉNÉRER DES REVENUS RÉGULIERS

Certains produits structurés offrent des coupons réguliers, un peu comme des dividendes ou des intérêts. Cela peut être idéal pour stabiliser votre flux de trésorerie et créer des revenus passifs tout en faisant travailler vos excédents.

02. CAPITALISATION À LONG TERME

Les produits structurés permettent aussi de capitaliser sur votre trésorerie excédentaire à long terme. Vous pouvez ainsi participer à la performance des marchés financiers tout en bénéficiant d'une certaine protection, selon la structure choisie.

03. SOUPLESSE ET PERSONNALISATION

Avec la multitude d'options disponibles, vous pouvez adapter chaque produit à vos besoins précis. Besoin de plus de sécurité ou de rendement ? Il existe un produit structuré pour chaque objectif et profil de risque. Cependant, cette diversité peut rendre le choix difficile. C'est pourquoi il est fortement recommandé de vous entourer d'un professionnel pour vous accompagner dans cette sélection.

EN RÉSUMÉ

Les produits structurés optimisent votre trésorerie excédentaire en s'intégrant à une gestion proactive, maximisant vos rendements tout en diversifiant vos sources de revenus.

DÉCRYPTAGE DES SCPI

QUE SONT LES SCPI ?

Les SCPI (Sociétés Civiles de Placement Immobilier), aussi appelées “pierre papier”, permettent d’investir dans l’immobilier sans les contraintes liées à la gestion directe. En achetant des parts de SCPI, vous devenez copropriétaire d’un portefeuille d’actifs immobiliers diversifiés, comme des bureaux, des commerces ou des résidences. En contrepartie, vous percevez des revenus réguliers (loyers) et/ou pouvez capitaliser à long terme sur la valorisation des biens.

INTÉRÊTS DES PARTS DE SCPI DANS LA GESTION DE LA TRÉSORERIE EXCÉDENTAIRE

01. GÉNÉRER DES REVENUS RÉGULIERS

En investissant dans des SCPI de rendement, vous percevez une part des loyers générés par les biens immobiliers du portefeuille. Ces revenus réguliers représentent une excellente manière de transformer votre trésorerie excédentaire en flux financier stable.

02. CAPITALISATION À LONG TERME

Certaines SCPI, dites “de capitalisation”, sont particulièrement adaptées si vous préférez accumuler de la valeur sur le long terme. Plutôt que de percevoir des revenus immédiats, les gains sont réinvestis pour augmenter la valeur de vos parts.

03. LES SCPI OFFRENT UNE GRANDE FLEXIBILITÉ :

- Vous pouvez choisir entre une SCPI orientée vers le rendement (revenus réguliers) ou vers la capitalisation (valorisation).
- La diversification des actifs (secteurs et zones géographiques) réduit les risques liés au placement immobilier.
- Vous n’avez pas de soucis de gestion (locataires, entretien, etc.). Tout est pris en charge par une société de gestion.

EN RÉSUMÉ

Les SCPI transforment votre trésorerie excédentaire en un levier stratégique, alliant stabilité, rentabilité et simplicité pour générer des revenus réguliers ou capitaliser sur le long terme.



CONCLUSION

Que ce soit pour sécuriser votre quotidien, générer des revenus réguliers ou préparer des projets à long terme, chaque euro de trésorerie doit être pensé comme un levier. En évaluant vos besoins et en orientant vos capitaux en fonction de vos priorités, vous transformez une gestion passive en une véritable stratégie de développement.



A NOTER

Chaque situation est différente. Il est crucial d'adapter la stratégie en fonction de votre situation, de votre profil de risque, de vos objectifs et de l'horizon de placement, afin de choisir les solutions les plus appropriées.

**OPÉRA
PEUT
VOUS
AIDER**

- 1 A affiner vos besoins et objectifs : Audit administratif et Financier.
- 2 A sélectionner les enveloppes et placements adéquats parmi l'ensemble du marché, voire à créer le produit sur mesure.
- 3 A gérer vos placements pour qu'ils continuent de servir votre stratégie dans le temps.

Le mois prochain ...

Paul, en bon dirigeant curieux, s'est retrouvé à discuter avec un ami autour d'un café. « Alors toi, tu privilégies le salaire ou les dividendes ? » lui a-t-il demandé, intrigué. Ce mois-ci, Paul se lance dans une nouvelle quête : trouver la meilleure combinaison pour optimiser sa rémunération.

