Les trois leviers du BFR de Matériaux Durance

Matériaux Durance, négociant en matériaux de construction à Cavaillon, vend surtout à des artisans du bâtiment, qui le paient à crédit. Son besoin en fonds de roulement (BFR) immobilise beaucoup d'argent : en fin de mois, la trésorerie manque souvent pour payer les fournisseurs.

Le directeur, M. Hugo Viguier, a préparé trois actions (document 2). Vous chiffrez le BFR actuel, puis le BFR après ces actions (annexe 1), et vous l'aidez à fixer ses priorités.

Document 1 : l'activité des douze derniers mois (situation au 30 septembre 2026)

Élément	Montant ou durée
Ventes de l'année	960 000 € HT, soit 1 152 000 € TTC (TVA 20 %)
Achats de marchandises de l'année	720 000 € HT, soit 864 000 € TTC
Stock de marchandises au 30 septembre (au prix d'achat HT)	138 000 €
Délai moyen de règlement des clients	45 jours
Délai moyen de règlement des fournisseurs	40 jours
Année commerciale retenue	360 jours

Document 2 : le plan d'action du directeur

Action	Objectif
1. Relancer les clients dès l'échéance et demander un acompte à la commande	Ramener le délai clients de 45 à 30 jours
2. Renégocier les conditions des deux principaux fournisseurs	Porter le délai fournisseurs de 40 à 55 jours
3. Déstocker les références qui ne se vendent plus (retours négociés aux fournisseurs, opérations promotionnelles)	Réduire le stock de 20 %

Document 3 : le rappel de méthode de l'expert-comptable

Un délai de règlement de 45 jours signifie qu'à tout moment, les clients doivent en moyenne 45 jours de ventes TTC. Ainsi : créances clients = ventes TTC par jour × délai clients ; dettes fournisseurs = achats TTC par jour × délai fournisseurs ; ventes (ou achats) TTC par jour = montant TTC de l'année ÷ 360.

Annexe 1 (montants en euros)

Question	Réponse
Créances clients actuelles (€)	
Dettes fournisseurs actuelles (€)	
BFR actuel (€)	
Créances clients après l'action 1 (€)	
Dettes fournisseurs après l'action 2 (€)	
Stock après l'action 3 (€)	
BFR après les trois actions (€)	

Questions d'analyse

Laquelle des trois actions réduit le plus le BFR ?

☐ La relance des clients (action 1)
☐ La renégociation fournisseurs (action 2)
☐ Le déstockage (action 3)

Justification :

Un fournisseur propose d'être payé à 90 jours en échange d'une hausse de ses prix de 2 %. Cette proposition :

☐ est intéressante : payer à 90 jours augmente les dettes fournisseurs et réduit d'autant le BFR, pour une hausse des prix de 2 % à peine
☐ est permise : le délai de paiement se négocie librement entre professionnels, à condition de figurer par écrit dans le contrat
☐ n'est pas permise : entre professionnels, le délai convenu ne peut dépasser 60 jours à compter de la date de la facture (ou 45 jours fin de mois)

Justification :

Que devient l'argent « libéré » par la baisse du BFR ?

☐ Il augmente la trésorerie disponible de l'entreprise
☐ Il augmente le chiffre d'affaires de l'année
☐ Il augmente de 111 600 € le bénéfice de l'année

Justification :