

# Révision express : Opérations de règlement, trésorerie et financement de l'exploitation

Une facture se règle au comptant (espèces, chèque, virement, prélèvement, carte) ou à crédit (délai convenu, virement commercial, effet de commerce). Ces règlements font la trésorerie, l'argent disponible en banque et en caisse, que le gestionnaire anticipe avec un budget. Quand elle manque, l'entreprise finance son exploitation par un crédit de trésorerie ou en mobilisant ses créances. À l'épreuve E7, on vous demande de choisir un mode de règlement, de calculer le coût d'un escompte ou d'un découvert et d'expliquer une trésorerie négative.

## Définitions à connaître

### Règlement au comptant

Paieement immédiat, l'usage pour la vente aux particuliers : espèces (1 000 € au plus si le domicile fiscal est en France), chèque, virement SEPA, prélèvement SEPA, TIPSEPA, carte de paiement (sans contact jusqu'à 50 € par achat).

### Effet de commerce

Titre qui matérialise une créance entre professionnels, à échéance de moins de trois mois : lettre de change ou LCR, émise par le vendeur (le tireur), billet à ordre, émis par l'acheteur (le tiré). Il peut être endossé (cédé à un tiers) ou escompté.

### Virement commercial (VCOM)

Virement réalisé par le débiteur et fixé à une date future ; le créancier, prévenu par la banque, peut mobiliser cette créance pour obtenir un règlement anticipé moyennant des intérêts.

### Trésorerie

Argent disponible sur le compte bancaire (compte tenu des découverts autorisés, les concours bancaires) et dans la caisse ; elle permet de faire face à l'ensemble des dépenses. Trésorerie = fonds de roulement - besoin en fonds de roulement.

### Budget de trésorerie

Tableau qui anticipe, mois par mois, les encaissements et les décaissements pour connaître la trésorerie prévisionnelle disponible et repérer les périodes critiques à financer.

### Escompte d'effets de commerce

Vente d'un effet à une banque avant son échéance ; la banque avance le montant contre des intérêts (agios) et des commissions.

### Affacturage

Cession des créances clients à une société d'affacturage, le factor, contre une commission ; le factor est libre d'accepter ou non et n'a pas de recours en cas de non-paiement.

### Cession Dailly

Ensemble de créances clients présenté à la banque sur un bordereau, qui permet d'obtenir un découvert ou un compte dédié ; proche de l'escompte des effets.

## Pièges à éviter

- Calculer les intérêts sur 365 jours ou sur des mois entiers : le cours retient  $\text{capital} \times \text{taux} \times \text{nombre de jours} \div 360$ .
- Oublier les commissions dans le coût de l'escompte ou de l'affacturage : le net versé est le montant de l'effet moins intérêts et commissions.
- Confondre l'escompte d'effets (financement bancaire) et l'escompte de règlement (réduction accordée au client qui paie comptant).
- Inverser tireur et tiré : la lettre de change est émise par le vendeur (tireur), le billet à ordre par l'acheteur (tiré).
- Raisonner en HT dans un budget de trésorerie : encaissements et décaissements sont des flux d'argent réels, donc TTC.
- Croire qu'une trésorerie négative vient toujours d'un manque de ventes : des stocks trop lourds ou des fournisseurs payés trop vite l'expliquent souvent.

## Les formules

| Notion                                  | Formule                                                                               | Quand, unité, arrondi                                                                                             |
|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Trésorerie finale d'une période         | Trésorerie finale = trésorerie initiale + encaissements - décaissements               | Pour chaque mois du budget ; la trésorerie finale d'un mois est la trésorerie initiale du suivant ; en euros TTC. |
| Trésorerie et fonds de roulement        | Trésorerie = fonds de roulement - besoin en fonds de roulement                        | Explique une trésorerie négative : stocks trop lourds, créances clients élevées, fournisseurs payés trop vite.    |
| Intérêts d'un escompte ou d'un crédit   | Intérêts = $\text{capital} \times \text{taux} \times \text{nombre de jours} \div 360$ | Taux annuel, durée en jours de l'escompte à l'échéance ; arrondi à deux décimales.                                |
| Net versé par la banque                 | Net versé = montant de l'effet - intérêts - commissions                               | Ce que l'entreprise reçoit réellement avant l'échéance.                                                           |
| Coût total d'un financement court terme | Coût = intérêts + commissions + frais                                                 | À comparer entre escompte, découvert, affacturage et escompte de règlement proposé au client.                     |

## La méthode pas à pas

1. Lire la situation : qui paie, qui est payé, à quelle date, pour quel montant TTC ; repérer s'il s'agit d'un règlement au comptant ou à crédit.
2. Pour choisir un mode de règlement, comparer rapidité, sécurité, coût et plafond légal (espèces 1 000 €, sans contact 50 €, prélèvement contestable 13 mois, chèque valable en France seulement).
3. Pour un budget de trésorerie, calculer mois par mois trésorerie initiale + encaissements - décaissements et repérer les mois négatifs.
4. Pour financer un mois négatif, chiffrer le coût de chaque solution : intérêts = capital  $\times$  taux  $\times$  jours  $\div$  360, plus commissions ; retenir la moins chère et expliquer pourquoi.
5. Pour expliquer une trésorerie négative, revenir à trésorerie = FR - BFR et chercher la cause dans l'exploitation : stocks, créances clients, dettes fournisseurs.
6. Conclure par une recommandation chiffrée et datée (montant à financer, durée, solution retenue).

## Exemple résolu : Jardins d'Azur : un mois de trésorerie négative à financer par l'escompte

Jardins d'Azur, jardinerie, dispose de 2 000 € de trésorerie au 1er mars. Le budget prévoit 11 500 € d'encaissements et 14 100 € de décaissements en mars. L'entreprise détient une lettre de change de 9 000 € sur un client professionnel, à échéance dans 45 jours. Sa banque propose de l'escompter au taux de 7 % l'an, avec 15 € de commission.

1. Trésorerie fin mars = 2 000 + 11 500 - 14 100 = -600 € : période critique à financer
2. Intérêts d'escompte = 9 000  $\times$  7 %  $\times$  45  $\div$  360 = 78,75 €
3. Net versé par la banque = 9 000 - 78,75 - 15 = 8 906,25 €, reçu immédiatement au lieu de 9 000 € dans 45 jours
4. Coût total de l'escompte = 78,75 + 15 = 93,75 €, soit 1,04 % du montant de l'effet
5. Après escompte, trésorerie fin mars = - 600 + 8 906,25 = 8 306,25 € : le découvert est évité

## Auto-test

1. Quel est le plafond du paiement sans contact par carte ?
2. Pendant combien de temps un prélèvement SEPA peut-il être contesté ?
3. Quelle est l'échéance maximale d'un effet de commerce ?
4. Qui émet le billet à ordre ?
5. Intérêts d'une LCR de 6 000 € à 60 jours escomptée à 6 % ?
6. Quelles sont les deux familles de solutions quand la trésorerie manque ?
7. Quelle différence entre affacturage et escompte ?

## Réponses

1. 50 € par achat, le code étant redemandé de temps en temps.
2. 13 mois après la date de passage.
3. Moins de trois mois.
4. L'acheteur, le débiteur appelé tiré, contrairement à la lettre de change émise par le vendeur, le tireur.
5. 6 000  $\times$  6 %  $\times$  60  $\div$  360 = 60 € ; la banque verse 5 940 € avant commissions.
6. Les crédits de trésorerie (découvert, facilité de caisse, crédit court terme) et la mobilisation des créances (escompte, affacturage, cession Dailly).
7. L'affacturage cède les créances à un factor contre une commission, sans recours ; l'escompte vend un effet de commerce à la banque contre des agios.