

Les opérations de règlement, la trésorerie et le financement de l'exploitation

Les opérations de règlement :

Les modes de règlements fournisseurs et clients

Une facture peut être réglée au comptant (c'est l'usage pour la vente aux particuliers) ou à crédit.

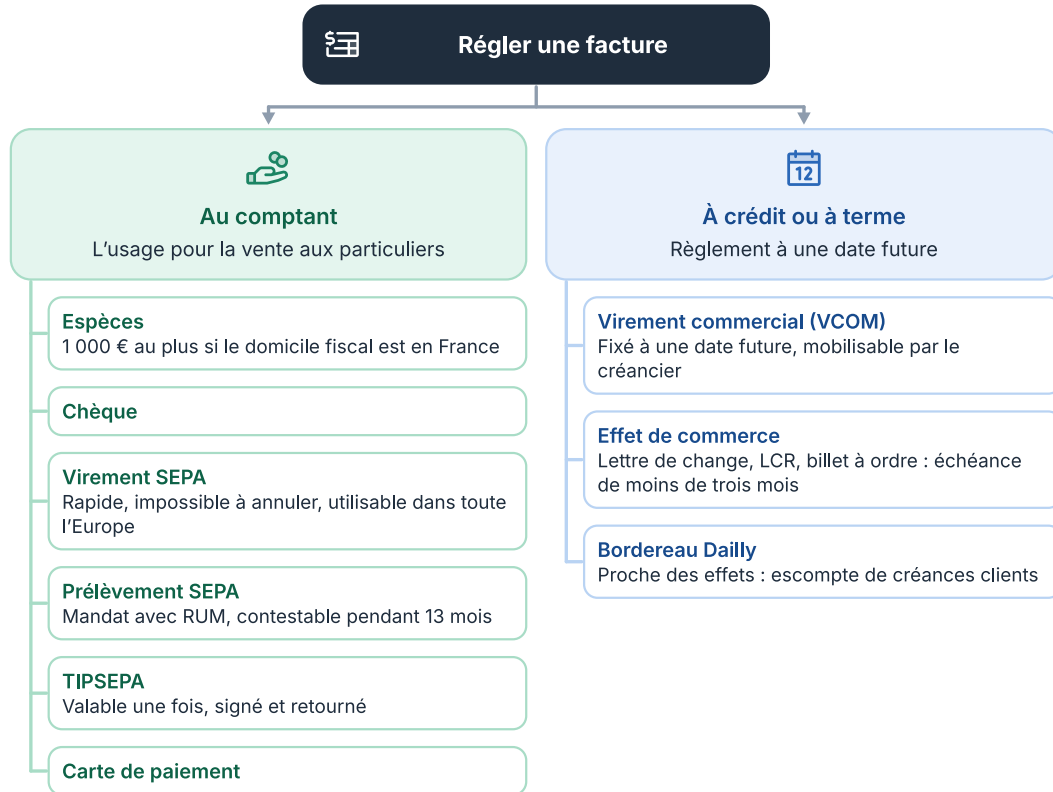


Schéma 1. Les outils de règlement, au comptant ou à crédit.

Les outils de règlement au comptant :

- En espèces

Le règlement en espèces d'un particulier à un professionnel ne doit pas dépasser 1 000 € lorsque son domicile fiscal est en France. S'il a son domicile fiscal à l'étranger et règle une dépense personnelle, le plafond est de 15 000 € lorsque le professionnel est soumis aux obligations de lutte contre le blanchiment, de 10 000 € sinon.

Il ne peut être effectué qu'en main propre puisque la loi l'interdit par courrier.

- Par chèque
- Par virement bancaire SEPA (Single Euro Payments Area)

Rapide (moins d'un jour ouvrable), il présente l'avantage de ne pas pouvoir être annulé une fois sur le compte.

Contrairement au chèque qui n'est valable qu'en France, celui-ci peut être utilisé dans toute l'Europe.

Le **virement instantané** arrive en moins de 10 secondes, 24 heures sur 24, et ne peut pas être annulé. Depuis le 9 octobre 2025, toutes les banques de la zone euro doivent le proposer au même prix que le virement classique et vérifier, avant l'envoi, que le nom du bénéficiaire correspond à son IBAN : une protection contre les faux RIB.

- Par prélèvement SEPA

Il suffit de donner un mandat (avec Référence Unique de Mandat ou RUM) à son fournisseur pour être prélevé régulièrement.

Il peut être contesté pendant 13 mois après la date de passage.

- Par TIPSEPA

Contrairement au prélèvement SEPA, il n'est valable qu'une fois, doit être signé et retourné au fournisseur (avec son RIB la première fois).

- Par carte de paiement

Le client compose son code confidentiel sur le terminal du commerçant ou paie sans contact, sans code jusqu'à 50 € par achat (le code est redemandé de temps en temps). L'ordre de paiement est irrévocable et le paiement est garanti au commerçant s'il a respecté les règles d'acceptation (code, demande d'autorisation). Chaque paiement lui coûte en revanche une commission bancaire : il peut donc refuser la carte ou fixer un montant minimum d'achat, à condition d'en informer ses clients par un

affichage visible avant l'achat. Que la carte du client soit à débit immédiat ou différé (débit en fin de mois), cela ne change rien pour le commerçant.

Les outils de règlement à crédit / à terme :

Entre professionnels, le délai de paiement est de 30 jours après la réception des marchandises à défaut d'accord ; le délai convenu ne peut dépasser 60 jours à compter de la date de la facture (ou 45 jours fin de mois). Tout retard entraîne des pénalités et une indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement (voir le cours sur le cadre juridique des opérations de gestion).

- Par virement commercial (ou VCOM pour virement commercial mobilisable)

Il est réalisé par le débiteur et fixé à une date future.

Le créancier, prévenu par la banque du débiteur, peut mobiliser cette créance, c'est à dire obtenir un règlement anticipé (avec paiement d'intérêts).

- Par effet de commerce (lettre de change, LCR, billet à ordre)

Un effet de commerce matérialise une créance (l'échéance doit être inférieure à trois mois) entre professionnels.

Il peut être endossé (cédé à un tiers) ou escompté (vendu avant échéance à une banque en contrepartie de paiement d'agios).

Le billet à ordre présente des caractéristiques identiques à la lettre de change : sa distinction provient du fait qu'il est émis par l'acheteur (le débiteur dit le "tiré") et non le vendeur (le créancier dit le "tireur").

- Le bordereau Dailly est proche des effets de commerces.

Il permet d'escompter des créances client d'une manière similaire.

Pour aller plus loin :

[Fiche ressource - règlements et financements du cycle d'exploitation](#)

[DGCCRF - délais de paiement : fiche pratique](#)

[CEDEF \(ministère de l'Économie\) - délais de paiement entre entreprises](#)

[Entreprendre Service Public - délais de paiement entre professionnels et pénalités de retard](#)

[Service-public.gouv.fr - paiement en espèces : plafonds et règles](#)

[economie.gouv.fr - la facturation électronique et le suivi des paiements \(2026\)](#)

La trésorerie :

La trésorerie correspond à l'argent disponible sur le compte bancaire de l'entreprise (en tenant compte des découverts autorisés appelés "concours bancaires") et dans la caisse.

C'est l'argent qui permet à l'entreprise de faire face à l'ensemble de ses dépenses.

Un gestionnaire se doit d'anticiper les entrées d'argent (encaissements) ainsi que les sorties d'argent (décaissements) afin de ne pas se laisser surprendre.

Le budget de trésorerie permet justement d'anticiper la trésorerie prévisionnelle disponible pour les mois à venir.

Ainsi, pour chaque période :

Trésorerie finale = trésorerie initiale + encaissements - décaissements

Cette planification permet d'anticiper les périodes critiques et de toujours pouvoir financer l'exploitation.

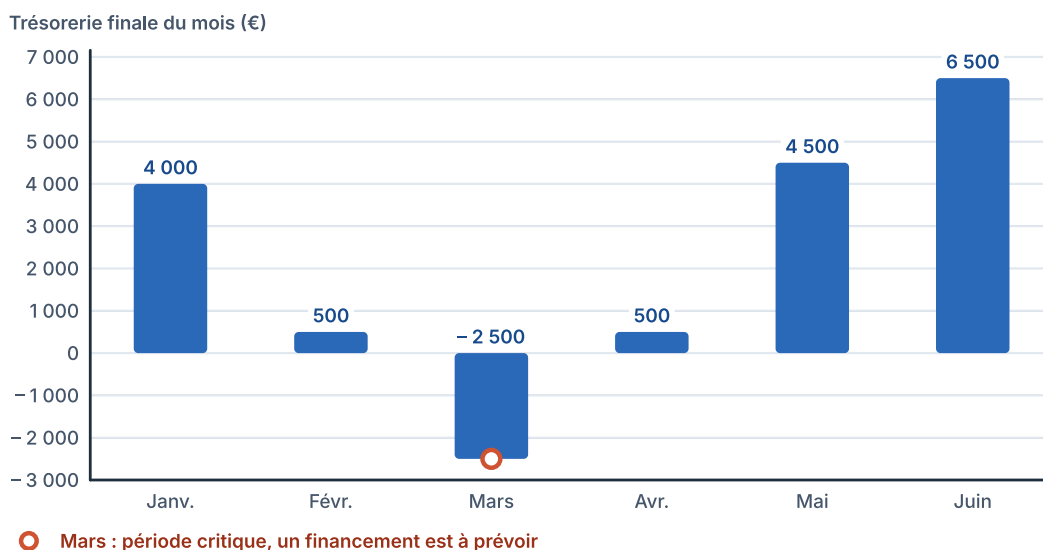


Schéma 2. Chaque mois, trésorerie finale = trésorerie initiale + encaissements - décaissements : le budget fait apparaître la période critique de mars (exemple chiffré).

La trésorerie est la résultante du Fonds de roulement (FR = L'argent disponible ou pas pour financer de nouveaux investissements) auquel on retranche le Besoin en fonds de roulement (BFR = L'argent nécessaire pour assurer l'exploitation

de l'entreprise, c'est à dire gérer son quotidien comme acheter les stocks, payer ses fournisseurs...).

Ainsi au niveau de l'exploitation, une trésorerie négative peut s'expliquer :

- Par des stocks trop importants.
- Par des créances clients importantes.
- Par des dettes réglées trop rapidement auprès des fournisseurs : contrairement à une personne, **être endettée est signe de bonne gestion pour une entreprise** (L'argent qui n'est pas encore donné aux fournisseurs permet par exemple de financer les stocks).



Schéma 3. La trésorerie, résultante du fonds de roulement diminué du besoin en fonds de roulement.

Le financement de l'exploitation :

Si la trésorerie disponible ne permet pas de financer l'exploitation, différentes solutions sont possibles :

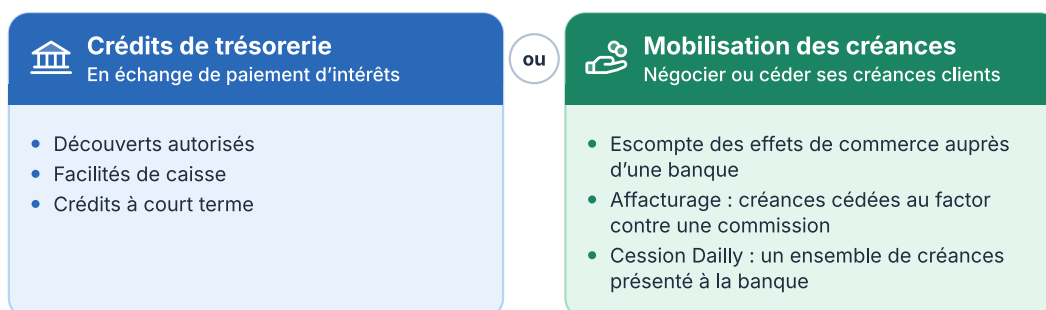


Schéma 4. Deux familles de solutions quand la trésorerie ne suffit pas à financer l'exploitation.

Les crédits de trésorerie :

Il s'agit de découverts autorisés, de facilités de caisse ou de crédits à court terme (en échange de paiement d'intérêts).

La mobilisation des créances :

- L'escompte des effets de commerce consiste à négocier (escompter) ceux-ci auprès d'une banque, qui avance leur montant avant l'échéance contre des intérêts : $\text{capital} \times \text{taux} \times \text{nombre de jours} \div 360$, plus des commissions.
Exemple : une lettre de change de 6 000 € à 60 jours, escomptée au taux de 6 % : intérêts = $6\,000 \times 6\% \times 60 \div 360 = 60$ € ; la banque verse 5 940 €, avant commissions.
- L'affacturage : consiste à céder ses créances clients à une société, le Factor, contre le paiement d'une commission.

Le factor est libre d'accepter ou pas sachant qu'il n'aura pas de recours en cas de non paiement.

- La cession Dailly qui concerne un ensemble des créances qui sont présentées à la banque et permettent l'obtention d'un découvert bancaire ou d'un compte dédié.

L'essentiel à retenir

- Règlement au comptant (carte, virement, chèque, espèces plafonnées) ou à crédit (délai, effet de commerce).
- Délais entre professionnels : 30 jours par défaut, 60 jours au plus (ou 45 jours fin de mois).
- Financer le court terme : découvert, facilité de caisse, escompte, affacturage.
- Coût d'un crédit = $\text{capital} \times \text{taux} \times \text{nombre de jours} \div 360$.