

## Mas Letters

Publication : [www.dh-accounting.com](http://www.dh-accounting.com)

Date de parution : 15/04/2013

Reference article : 2013/04

### L'optimisation de la tresorerie : une priorite

Un fait toujours present dans la vie de l'entreprise est le besoin de liquidites. Ce sont ces liquidites qui permettent de faire face a vos echeances et de reguler la vie de votre entreprise. Mais il existe souvent des decalages temporels entre votre facturation clients et son encaissement, entre la reception des marchandises et son paiement. Entre les hautes et basses saisons de votre activite commerciale. Ces fluctuations engendrent des disequilibres de tresorerie et peuvent parfois engendrer de petits soucis relationnels avec votre banquier.

Le banquier est un partenaire important avec lequel il faut preserver un climat de confiance. Il est present lors de votre prise de decision pour un investissement ou pour vous apporter un peu d'oxygene au moment de vos echeances.

C est la raison pour laquelle il est necessaire d'etablir un plan de tresorerie et de l'adapter a l'evolution de votre activite. L'interet est de pouvoir anticiper les points bas de votre tresorerie . Deux notions sont a definir et a evaluer : Les depenses et les recettes.

#### 1/ Action sur les depenses

En dehors du fait que le premier reflexe du chef d'entreprise doit etre d'acheter au meilleur prix, il faut aussi limiter dans le temps le stockage des marchandises.

Un stock non vendu rapidement c est de l'argent qui dort et cela ne vous aidera pas a payer les factures de vos fournisseurs en fin de mois.

Etre un bon negociateur, c'est savoir bien acheter et obtenir des delais de paiements qui seront bons pour votre tresorerie. Apres avoir defini les conditions de paiements avec vos fournisseurs, il est indispensable de respecter vos engagements car un non respect de vos echeances pourrait changer la regle du jeu. Votre fournisseur sera plus exigeant et vous demandera des garanties supplementaires en cas de paiements tardifs.

Deux principes de base sont a retenir dans le concept du plan de tresorerie:

.les investissements dont l'objectif est de generer un profit sur une duree plus longue doivent etre finances par les emprunts a moyen terme.

Votre tresorerie ponctuelle doit financer vos depenses a court terme.

Si au fur et a mesure que le temps passé, vous constatez une augmentation non justifiee de vos depenses, il serait judicieux de faire le point sur la nature et les couts de vos postes clefs.

Certains prestataires n'hésitent pas à rajouter des services dont vous n'avez pas forcément besoin pour la gestion de votre entreprise ce qui représente un coût supplémentaire qu'il faut financer.

## 2/ Action sur les recettes

Un autre point à ne pas négliger est l'encaissement rapide de vos factures clients. C'est la partie la plus difficile à maîtriser car vous êtes dépendant indirectement de la situation financière de vos clients.

Vous allez peut-être devoir composer avec la bonne ou mauvaise volonté de vos clients face à vos factures.

Sachez que la relance clients est un travail à part entière.

Les détaillants sont moins concernés par cette constatation car l'encaissement se fait au moment de la vente du produit dans le magasin.

Pour ceux qui ont l'habitude d'établir des factures ou factures pro forma, n'hésitez pas à rappeler la date d'échéance de celle-ci.

Le planning de relance clients est à définir afin d'éviter les délais d'encaissements. Il est aussi déconseillé de retarder votre facturation car facturer vite c'est se donner la possibilité d'encaisser vite (le code des impôts dans la rubrique "ניהול ספארימ" nous rappelle que le chef d'entreprise a l'obligation d'émettre une facture et un reçu). Pour certaines professions comme la rénovation de bâtiments, il est d'usage de demander des acomptes sur le travail en cours. Cet argent renforcera la trésorerie.

Dégager de la trésorerie peut aussi passer par l'escompte de vos créances à la banque. C'est une possibilité plus intéressante que de payer un découvert bancaire où les intérêts sont plus importants.

En cas de situation de découvert non autorisée, il est fortement recommandé de prévenir votre banquier avant qu'il soit devant le fait accompli.

Un plan de trésorerie vous aidera à anticiper ce type d'événements et à essayer de trouver une solution rapide de financement.

Au cours de nos consultations, nous proposons aux chefs d'entreprises d'établir ensemble un plan de trésorerie le plus proche de la réalité en version française ou hébreu (selon la demande). C'est un travail bien défini qui passe par un questionnaire sur les besoins réels à financer accompagnés des dates d'échéances et des méthodes et des délais d'encaissements clients.

Nous trouvons ensemble des possibilités d'optimiser votre trésorerie.

**Ces informations ne remplacent pas notre consultation, ni le service et le travail que nous pouvons apporter à votre dossier.**

**Le cabinet est à votre disposition.**

Deborah Haddad  
Port : 054-5837463

**כל הזכויות שמורות דניס ודבורה חדד משרד יועץ מס מוסמך וניהול חשבונאות**

<p><b>Denis &amp; Deborah Haddad</b> <b>Cabinet Comptable et de</b> <b>Conseil Fiscal Agree</b> <b>En Israel</b> <b>Tel Aviv – Raanana -</b> <b>Jerusalem – Ashdod -</b> <b>Natanya</b></p> <p>Atsmaout 44/52 Ashdod Tel: 08-8551233 Fax: 08-8655854</p>	<p><b>דניס ודבורה חדד</b> <b>משרד יועץ מס מוסמך</b> <b>וייעוץ עסקי</b> <b>ניהול חשבונאות וביקורות</b></p> <p>העצמאות 44/52 אשדוד טל: 08-8551233 פקס: 08-8655854</p>	 <p><a href="http://www.dh-accounting.com">www.dh-accounting.com</a> <a href="http://www.dh-accounting.co.il">www.dh-accounting.co.il</a></p>
--	---	--