

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Comment bien gérer son besoin en fonds de roulement?



Pour bien diriger son activité, le chef d'entreprise doit disposer d'indicateurs financiers efficaces. Le besoin en fonds de roulement permet notamment d'optimiser le service client et de négocier avec les fournisseurs. Focus.

Indicateur financier déterminant, le besoin en fonds de roulement (BFR) représente le montant des liquidités nécessaires pour faire fonctionner au quotidien l'entreprise. C'est la trésorerie que l'entreprise doit immobiliser en permanence pour accomplir son activité.

Il est aujourd'hui très difficile de le faire financer par des banques. Il importe donc de le maîtriser au mieux. « *Le BFR est fonction de différents paramètres : les crédits que l'on accorde aux clients et de l'autre côté, les dettes vis-à-vis de ses fournisseurs, le poids du stock de l'entreprise, et enfin son crédit social et fiscal comme les paies du personnel et les charges sociales* », explique Frédéric Andres, expert-comptable du cabinet Constant, membre du groupement France Défi.

Anticiper les variations

Pour bien gérer son besoin en fonds de roulement, il faut d'abord bien l'évaluer et anticiper d'éventuelles évolutions. Ainsi, une hausse de l'activité peut entraîner une augmentation du BFR. « *Prenons l'exemple d'une entreprise productrice de foie gras : le délai de fabrication est long entre la commande et le moment où le produit est mis en boîte* », illustre Frédéric Andres. Lorsque les commandes augmentent beaucoup, l'entreprise doit faire face à la hausse des dépenses liées à l'augmentation d'activité, tout en n'étant payée le plus souvent qu'à la livraison de son produit.

Besoin en fonds de roulement: optimiser le suivi client

Une des clefs pour limiter son BFR consiste donc à se faire payer rapidement. « *Cela commence par le fait de facturer et d'envoyer ses factures à temps* », rappelle l'expert-comptable.

On peut aussi mettre en place une organisation prévoyant la relance systématique des clients, proposer des escomptes pour un règlement anticipé ou prévoir des délais de paiement plus court pour les nouveaux clients afin d'éviter les mauvaises surprises. « *Pour certaines activités, comme le bâtiment, il peut aussi être judicieux, plutôt que d'attendre la fin des chantiers de mettre en place une facturation à l'avancement des travaux* », souligne Frédéric Andres.

Négocier si possible avec ses fournisseurs

Plus l'entreprise dispose de délais longs pour régler ses fournisseurs, moins son BFR est important. Dans l'idéal, elle doit donc tâcher d'optimiser ses approvisionnements pour ne pas recevoir les factures trop tôt et de négocier avec ses fournisseurs pour obtenir des délais. Ces [délais de paiement](#) sont cependant encadrés par la loi depuis 2008.

« *A cela s'ajoute le fait que le marché des fournisseurs peut-être très concentré. Certains acteurs assurent leurs encours clients chez des assureurs crédits qui imposent leurs règles avec le risque pour l'entreprise qui ne respecterait pas les délais de ne plus être livrée* », remarque l'expert-comptable. Il n'y a donc pas toujours beaucoup de marges de manœuvre sur ce point.

Optimiser les stocks

Il est possible en revanche de gérer ses stocks de manière à éviter les surplus et tendre le plus possible les flux d'approvisionnement. « *Les experts-comptables peuvent jouer le rôle d'alerte. Nous disposons d'outils permettant de voir rapidement s'il y a une dérive sur telle ou telle ligne de stock* », explique Frédéric Andres.

[Solliciter son expert-comptable](#) peut ainsi être un moyen d'identifier les sources et outils d'amélioration de son BFR. Une manière d'assurer la pérennité de son entreprise.

Par Marion Perrier, Accroche-press' pour France Défi
lundi 13 novembre 2017 11h14

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr