

**Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :**

## **Bilan : quels enjeux pour l'encours client ?**

**Le suivi de l'encours client est une étape-clé pour une entreprise. Ne pas en avoir la maîtrise, c'est le risque de mettre à mal sa trésorerie.**

L'encours client, à ne pas confondre avec l'encours de production relatifs aux stocks, correspond au total des créances dues à l'entreprise à un instant « T » par ses clients, déduction faites des avances et acomptes. Autrement dit, « *c'est le montant total que l'entreprise a facturé et qui n'a pas encore été réglé* », explique Stéphanie Gueutin, expert-comptable au cabinet Anexis, membre du groupement France Défi. Il y a un encours client chaque fois que l'entreprise accorde un délai de paiement (30, 60, 90 jours) à son ou ses clients. Des délais encadrés par la loi depuis 2008.

*« Pour l'entrepreneur, le suivi de ce poste est primordial car il est stratégique pour sa trésorerie, notamment lorsque la société a déjà assumé financièrement les charges afférentes à la vente : fournisseurs, matières premières, main d'œuvre... »* Stéphanie Gueutin

### **L'encours client, un enjeu stratégique**

Pour connaître l'encours client total lors du **bilan**, il faut additionner les créances dont dispose l'entreprise. « *C'est un constat, l'encours client est figé. Il n'y a pas de libertés possibles dans son calcul* », précise l'expert-comptable. Plus l'encours est élevé, plus le risque d'impayés est grand. Aussi, en avoir la maîtrise représente un enjeu stratégique pour une entreprise. « *Son calcul peut nous permettre de détecter des créances douteuses ou expliquer une trésorerie fragile* », note Stéphanie Gueutin. L'entreprise peut également calculer l'encours client moyen pour déterminer le délai moyen de paiement de ses clients sur une période donnée. Pour le connaître, il faut prendre le chiffre d'affaires annuel et le ramener au délai de paiement moyen des clients.

### **Surveiller régulièrement**

En cas de dépassement du **délai de paiement**, l'entrepreneur doit avoir une procédure en interne pour relancer régulièrement ses clients et prendre les dispositions qui s'imposent pour anticiper un retard de paiement. « *Grâce à des logiciels de gestion collaboratifs, nous avons une surveillance régulière des encours, explique l'expert-comptable. Nous n'attendons pas le bilan pour envisager une solution de financement extérieure, soit auprès d'établissements bancaires ou de sociétés d'affacturage.* »

## À LIRE AUSSI

Comment bien présenter son bilan à son banquier ?

### **L'affacturage, une solution contre les impayés**

L'affacturage, dit aussi factoring, permet à une entreprise de confier ses créances clients à une société spécialisée, le « factor ». Après analyse du risque, l'établissement, souvent filiale de la banque, finance le paiement dû par le client à l'entreprise et en assure le recouvrement. Un risque qui, évidemment, se paie à travers le prélèvement de commissions plus ou moins coûteuses. Pour certaines entreprises qui disposent d'encours clients importants, le recours à l'affacturage peut être une nécessité. Pour les autres, « *il faut faire un calcul judicieux entre le délai de mise à disposition des fonds par l'affacturage permettant de garantir une trésorerie confortable et le coût de l'affacturage* », précise Stéphanie Gueutin.

Publié le jeudi 2 mai 2019 à 09h23

Par Arnaud Bertrand, Accroche-press' pour France Défi

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

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