



Définir ses indicateurs de gestion de trésorerie

Quel est le niveau de votre trésorerie présente, passée et future ?

Avez-vous atteint vos objectifs ?

Quels encaissements et décaissements sont en attente ?

La situation financière de votre entreprise est-elle saine ?

Pour répondre à ces questions, vous avez besoin de mettre au point des indicateurs de suivi qui vous permettront de piloter l'avenir de votre entreprise. Vos indicateurs doivent vous permettre de vous projeter et de prendre les bonnes décisions.

3 conseils pour construire votre tableau de bord de trésorerie

1

Posez-vous les bonnes questions

Pour trouver les bons indicateurs à suivre, il faut commencer par réfléchir à ce qui vous est vraiment utile pour piloter votre entreprise. L'indicateur n'est qu'un moyen d'y répondre. Il faut d'abord savoir ce que vous cherchez à analyser, puis définir l'indicateur qui y répondra.

2

Définissez soigneusement vos catégories d'encaissements et de décaissements

Pour atteindre le bon niveau de détail pour mesurer votre performance, il faut bien définir vos lignes budgétaires : distinguer les encaissements clients des financements bancaires par exemple. Ou pour les décaissements, distinguer la masse salariale, les loyers, les fournisseurs de matière première... Vous devez être capable de catégoriser toutes les opérations bancaires.

3

Restreignez le nombre d'indicateurs

Attention à ne pas essayer d'aller trop loin : si vous construisez un tableau de bord avec des dizaines d'indicateurs qui demandent des mises à jour complexes, vous risquez de vous perdre dans l'information et d'arrêter de la mettre à jour. Pas besoin de mille indicateurs : votre tableau de bord cash doit vous servir à prendre des décisions.

7 indicateurs cash vraiment utiles à suivre



1. La trésorerie disponible et consolidée à date



2. La consommation nette de cash



3. Le BFR



4. Les encaissements et créances clients



5. La dette fournisseurs



6. Le niveau de stock



7. Les dettes hors exploitation

1. La trésorerie disponible et consolidée à date

On commence par la base : la trésorerie disponible est la somme de toutes les liquidités dont vous disposez à un instant T sur vos comptes bancaires. Vous devez pouvoir suivre en temps réel sa position et son évolution.

2. La consommation nette de cash

Vous pouvez mesurer votre consommation de trésorerie en faisant la différence entre vos encaissements et vos décaissements du mois. Vous pouvez en déduire votre "cash burn" si elle est négative.

3. Le BFR

Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) est un indicateur comptable et financier clé, qui permet d'évaluer le besoin en financement à court terme d'une entreprise. Il mesure les décalages entre les encaissements et les décaissements d'une entreprise.

Le BFR d'exploitation résulte de 3 composantes :

- **Délai de règlement des clients,**
- **Délai de paiement des fournisseurs,**
- **Délai de rotation des stocks.**

Être capable de suivre le niveau de BFR à date en valeur et en jours (de chiffre d'affaires ou d'achats) peut s'avérer être un KPI de pilotage clé.

4. Les encassemens et créances clients

Les créances clients sont les sommes non payées à l'entreprise par les clients suite à la vente d'une prestation ou d'un produit. C'est l'argent de l'entreprise dont elle ne dispose pas à un moment T. Si les créances clients sont importantes, elles peuvent avoir un impact négatif sur le développement et la croissance de l'entreprise. Dans ce cas, il est nécessaire de prendre des mesures urgentes (via un process de recouvrement notamment).

Voici les indicateurs du poste client à suivre :

- **Encaissements clients** - à bien catégoriser en fonction de vos besoins d'analyse : par typologie de clients, par type de paiement, par produit...
- **Créances clients en retard**
- **Délai moyen de paiement clients (DSO)**

5. La dette fournisseurs

Vous pouvez avoir l'impression d'avoir beaucoup de trésorerie, mais si vous avez de nombreuses factures fournisseurs non payées, elle risque de fondre comme neige au soleil. Vous devez impérativement surveiller votre dette fournisseur pour optimiser au maximum votre trésorerie.

Voici les différents indicateurs du poste fournisseur à suivre :

- **Décaissements fournisseurs** - à répartir entre charges fixes et charges variables
- **Suivi du retard fournisseurs**
- **Solde de trésorerie théorique** = solde de trésorerie réel - retard fournisseurs
- **Délai de paiement fournisseur (DPO)**

6. Le niveau de stock

Plus le niveau de stock d'une entreprise est élevé, et plus votre trésorerie est immobilisée. Le but, c'est de manager la supply chain afin de permettre une réelle optimisation de la rotation des stocks et éviter de grever sa trésorerie inutilement.

Voici les différents indicateurs du niveau de stock à suivre :

- **Niveau de stock à date en valeur** (voire en volume)
- **Délai de rotation des stocks (DIO)**
- **Niveau minimum de stock pour éviter la rupture**

7. Les dettes hors exploitation

Certaines créances en dehors du cycle d'exploitation peuvent impacter fortement votre trésorerie, car elles sont décaissées avec un certain délai. C'est pourquoi elles peuvent vite passer à la trappe au moment d'évaluer sa trésorerie future, et doivent être monitorées de près.

Cela concerne notamment :

- **La dette fiscale** : TVA, IS... ;
- **La dette sociale** : Urssaf, prévoyance, mutuelle... ;
- **La dette aux fournisseurs d'immobilisations.**

Pour aller plus loin : les indicateurs business vus par la trésorerie

Les indicateurs présentés ci-dessus sont spécifiques au pilotage de la trésorerie. Mais vous pouvez aussi utiliser la vision cash pour mettre au point vos KPIs business. Cette pratique est moins courante, mais nous observons que beaucoup d'utilisateurs Agicap créent ce genre d'indicateur.

Avec la vue encaissements / décaissements issue de votre plan de trésorerie, vous pouvez également déterminer les indicateurs suivants :

- **Seuil de rentabilité**
- **Marge commerciale**
- **Marge sur coûts variables**
- **Point mort**

Cela vous permet de vous piloter non pas via la facturation mais bien par le cash. Ce qui implique d'accéder facilement aux données de trésorerie et de pouvoir les suivre en temps réel !



Agicap est LA solution de gestion de trésorerie qui révolutionne la façon de suivre et prévoir l'évolution de trésorerie de son entreprise.

Créée en 2016 par 3 entrepreneurs lyonnais, Agicap rend accessible la gestion de trésorerie aux PME grâce à son outil en ligne (SaaS) de gestion et de prévision de trésorerie.

**Avec notre solution,
vous pouvez :**

- **Créer des rapports sur mesure** avec vos visualisations et ratios personnalisés pour prendre les bonnes décisions grâce à des données précises et fiables
- **Visualiser vos flux, vos indicateurs clés, vos objectifs** en un clin d'œil pour avoir un état clair de votre trésorerie
- **Partager des tableaux de bords et indicateurs clés** de façon simple et visuelle pour une communication facilitée

Simplifiez votre gestion de trésorerie avec Agicap !



Pilotez votre entreprise par la trésorerie grâce à des prévisions fiables et un suivi en temps réel.

[Démarrer votre essai gratuit](#)