

# 10 astuces de DAF

## pour surmonter vos difficultés de trésorerie



Avec **Camille Soulier**  
CFO de Germinal

< GERMINAL >

Camille Soulier est la Directrice Administrative et Financière de Germinal, une jeune entreprise de 30 employés en pleine croissance, spécialisée dans les métiers du digital.

Camille Soulier cumule plus de 12 ans d'expérience en finance dans des structures de toute taille. Elle nous partage ses bonnes pratiques et son vécu sur la gestion des difficultés de trésorerie, qu'elles soient passagères (liées à la conjoncture) ou récurrentes (liées au BFR).

## Comment gérer une difficulté passagère de trésorerie ?

1

### Passer par la cession Dailly

Si vous avez des factures clients en attente de règlement et que vous avez besoin de cash à court terme, vous pouvez céder vos créances à la banque grâce à la cession Dailly, et donc recevoir immédiatement le cash (auquel on soustrait les frais bancaires).

Vous pouvez procéder à la cession Dailly :

- sur vos **factures clients** — à condition que le produit ait été livré ou la prestation réalisée ;
- sur les **créances de l'État**, comme le crédit de TVA,
- sur des **subventions**, par exemple un financement venu de la région.

“

*Attention, c'est une solution temporaire, à utiliser en cas de décalage de trésorerie ; ce ne doit pas être utilisé en permanence.*



2

### **Demander un billet de trésorerie à la banque**

Vous pouvez aussi négocier un billet de trésorerie auprès de votre banque, pour un montant et une durée déterminés.

Mais attention : un billet de trésorerie ne peut pas se mobiliser du jour au lendemain. La bonne pratique, c'est de négocier en amont la possibilité d'y avoir recours, alors que votre entreprise se porte bien et que la relation avec la banque est bonne.

“

*Dans l'une des entreprises dans laquelle j'ai travaillé, nous avons fait une levée de fonds qui a pris plus de temps que prévu, 4 mois au total. J'ai donc fait appel à la banque pour qu'elle nous fasse une avance de trésorerie de 3 mois en attendant que les fonds soient débloqués.*



3

### **Décaler le paiement des charges patronales**

Vous pouvez demander à l'URSSAF et aux complémentaires retraite de repousser le paiement des charges patronales ou de les étaler sur 3 à 6 mois.

Si vous n'arrivez pas à les joindre, une alternative peut être de bloquer dès à présent les virements et de négocier une fois en contact avec l'organisme.

“

*Déclarez bien les charges sur la DSN mais ne les mettez pas en prélèvement, pour éviter le prélèvement automatique. Mieux vaut opter pour le règlement par chèque.*



4

### **Décaler le paiement des taxes**

Vous pouvez éventuellement vous adresser à l'administration fiscale pour repousser le paiement de la TVA.

“

*C'est vraiment le dernier recours. Personnellement je n'ai jamais utilisé ce levier.*



## Comment gérer des problèmes récurrents de trésorerie ?

5

### Qualifier ses clients en amont

On ne peut pas vendre à n'importe qui. Pour minimiser le risque d'impayé, la bonne solution est de mettre en place une procédure de qualification, en vérifiant les scorings des clients potentiels sur le portail de la Banque de France, ou via Euler-Hermes ou Coface.

“

*Si l'entreprise du prospect est trop récente pour avoir un scoring, on l'identifie comme "à risque" et on adapte le process de paiement, par exemple en demandant un acompte et un paiement rapide.*



6

### Encaisser le plus vite possible

Si vos prestations s'effectuent sur un temps long et que vous ne facturez qu'à la fin, votre trésorerie va être très tendue. En fonction de votre typologie de clients, vous pouvez mettre en place une stratégie d'acompte et de paiement en plusieurs fois tout au long de votre prestation. Il faut trouver le juste milieu, le mode de facturation qui soit accepté par vos clients.

“

*Chez Germinal, on facture 50 % d'acompte, puis 25 % au milieu du projet, puis 25% à la fin. Et on ne commence jamais un projet avant d'avoir reçu l'acompte.*



7

### Formaliser ses délais de paiement

En général, les entreprises paient 30 jours après la date de facturation, mais la durée peut varier. Si vous souhaitez établir des délais de paiement plus courts, il faut le mentionner dans vos CGV au moment du devis - et les faire signer par vos clients.

“

*Pour être payé en temps et en heure selon vos CGV, parlez-en de vive voix avec vos clients avant la signature du devis. Assurez-vous que l'information est bien relayée par vos commerciaux.*



8

### Automatiser votre process de relance de clients

Instaurer un process de relances régulières est indispensable pour éviter de trop grands retards de paiement. Vous pouvez opter pour des outils qui vous permettent de l'automatiser et de gagner du temps.

“

*Chez Germinal, on a mis en place des relances automatiques à J+5 et J+12 grâce au logiciel Upflow. S'il n'y a pas de réponse à J+15, j'appelle. Parfois, je fais intervenir les chefs de projet si je n'ai pas de réponse.*



9

## Recourir à l'affacturage

Si et seulement si toutes ces mesures ne suffisent pas à combler votre BFR, vous pouvez mettre en place de l'affacturage. Vous vous engagez alors auprès de votre banque à leur fournir toutes vos factures en échange d'une commission assez importante.

“

*C'est vraiment une solution de dernier recours, à mettre en place uniquement après avoir tout essayé !*



10

## Négocier des délais de règlement avantageux avec ses fournisseurs

L'idéal est d'avoir des délais de paiement fournisseurs qui correspondent à vos délais de règlement clients, afin d'éviter d'avoir un BFR trop important.

“

*Pour moi, l'idéal est de régler ses fournisseurs à 30 jours, ça me paraît respectueux pour l'entreprise et pour le fournisseur. Mais on peut aussi varier les délais en fonction de la typologie du fournisseur : chez Germinal, on paie les freelances à réception de la facture, car on sait qu'ils peuvent connaître des tensions de trésorerie.*



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.

## Simplifiez votre gestion de trésorerie avec Agicap !



Construisez des prévisionnels de trésorerie fiables en un instant.

Démarrer votre essai gratuit