Le financement de l’exploitation

BTS MCO — Gestion opérationnelle

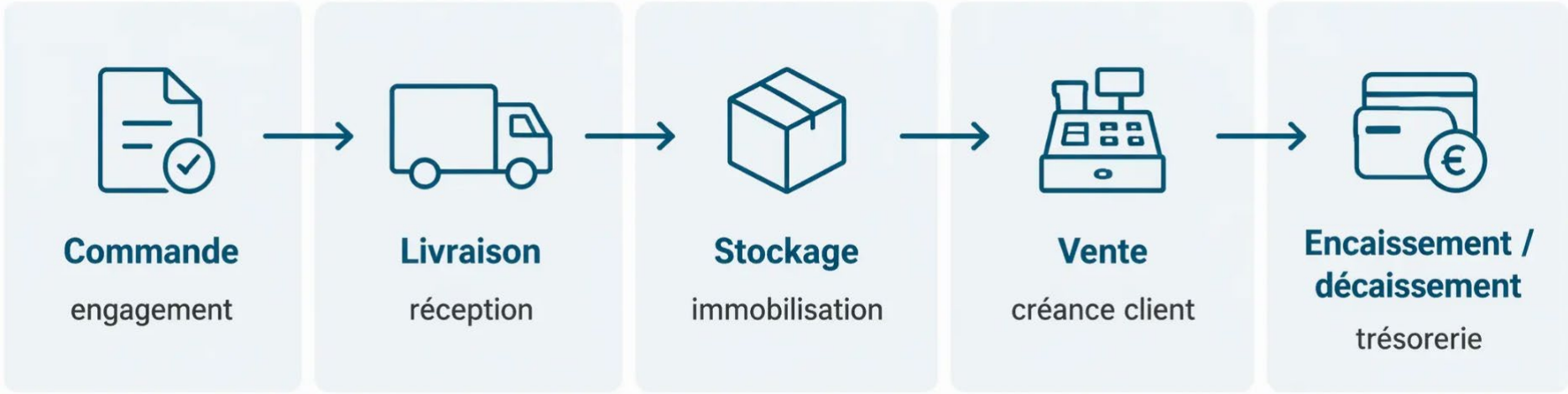
Présentation du chapitre 5 sur la gestion des flux financiers et les solutions de financement du cycle d’exploitation pour le BTS MCO.

- Cycle d’exploitation
- BFR & trésorerie
- Solutions court terme



Cycle d'exploitation et besoin en fonds de roulement

Comprendre les décalages entre les flux physiques et les flux financiers.



BFR en jours de CA = Durée de stockage + Délai clients – Délai fournisseurs

Le BFR mesure l'argent immobilisé pendant le cycle d'exploitation.



Impact sur la trésorerie

Délai clients long

→ **BFR augmente**

→ pression sur la trésorerie

Délai fournisseurs long

→ **BFR diminue**

→ trésorerie préservée

Documents commerciaux et cadre réglementaire

Identifier les pièces justificatives et respecter les délais de paiement entre professionnels.

Facture : le document obligatoire

Mentions essentiels :

- Date et numéro de facture
- Identités des parties : SIRET, TVA
- Désignation, quantités, réductions
- TVA, montant TTC
- Conditions de règlement



Avoir

Annule ou corrige tout ou partie d'une facture : retour, erreur, remise différée.

Délais de paiement LME

60 jours
date de facture

45 jours
fin de mois

Maximum autorisé entre professionnels.

En cas de retard

- Pénalités de retard + indemnité forfaitaire de recouvrement de 40 €

Les modes de règlement

Panorama des paiements clients, fournisseurs et effets de commerce en B2B.

Paiements classiques

Clients

- Virement
- Carte bancaire
- Chèque
- Prélèvement
- Paiement mobile
- Escompte accordé

Fournisseurs B2B

- **Virement SEPA**
- Chèque
- Prélèvement



Effets de commerce

Lettre de change

Ordre donné par le fournisseur au client de payer à une échéance prévue.

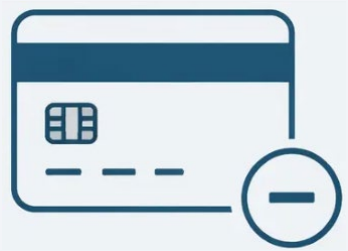
Billet à ordre

Engagement écrit du débiteur de payer son fournisseur à une date convenue.

À retenir : un effet de commerce matérialise une créance et peut faciliter son financement.

Facilité de caisse et découvert bancaire

Deux outils bancaires pour couvrir un besoin ponctuel de trésorerie.



Facilité de caisse

- Débit ponctuel autorisé
- Quelques jours par mois
- Réponse à un décalage temporaire

Usage : très court terme



Découvert bancaire

- Autorisation formalisée
- Plafond et taux prévus
- Coût lié à la durée d'utilisation

Usage : besoin plus installé

Intérêts débiteurs = Montant utilisé × Taux × Durée / 360

Plus le montant ou la durée augmente, plus le coût de financement augmente.



Mobilisation des créances clients

Transformer des factures non échues en trésorerie disponible.

Principe : l'entreprise avance l'encaissement de ses créances clients au lieu d'attendre l'échéance.

Escompte commercial

- Effet de commerce remis à la banque
- Avance immédiate diminuée des agios
- Adapté aux lettres de change et billets à ordre

Affacturage

- Créances cédées à un factor
- Avance de fonds + recouvrement possible
- Peut inclure une garantie contre les impayés

Cession Dailly

- Bordereau de cession de créances professionnelles
- Financement sans effet de commerce
- Solution fréquente en relation banque-entreprise

À retenir : ces solutions améliorent la trésorerie, mais elles ont un coût à comparer avec le découvert bancaire.



Cas pratique de l'escompte commercial

Méthodologie pour calculer les agios, le net encaissé et le taux effectif d'une avance sur effet de commerce.

Données de départ

Lettre de change : **15 000 €**

Échéance : **45 jours**

Taux d'escompte : **4,5 %**

Commission fixe : **12 €**



Calcul des agios

1. Intérêts d'escompte
   15 000 × 4,5 % × 45 / 360 = **84,38 €**
2. Agios totaux
   84,38 + 12 = **96,38 €**
3. Net encaissé
   15 000 – 96,38 = **14 903,62 €**

À retenir : la commission fixe augmente le coût réel ; il faut comparer l'escompte au découvert avant de choisir.

Coût réel de l'avance

5,14 % annualisé

Taux effectif : 96,38 / 15 000 = 0,643 % pour 45 jours.

Actions correctrices sur la trésorerie

Réduire les décalages de flux pour alléger le beoin le besoin en fonds de roulement.



Relancer les clients

Réduire le délai de paiement client

40 j → 30 j

BFR en baisse,
encaissements plus rapides



Négocier les fournisseurs

Obtenir un délai de règlement plus long

30 j → 40 j

Décaissements retardés,
trésorerie préservée



Réduire les stocks

Limiter les immobilisations de marchandises

Promotions ciblées · Liquidation · Meilleur suivi des rotations

Moins d'argent bloqué dans le stock

BFR allégé

Impact estimé

Relance clients : -33 k€ de BFR

Délai fournisseurs : -19 k€ supplémentaires

Objectif : transformer plus vite les ventes en trésorerie disponible.

Synthèse des compétences opérationnelles

Récapitulatif des savoir-faire pour analyser, calculer et choisir les outils de financement adaptés aux besoins d'exploitation.

Analyser

Le cycle d'exploitation et les décalages entre flux physiques et flux financiers.

Calculer

Le BFR, les agios d'escompte et le net encaissé.

Identifier

Les documents commerciaux, les mentions obligatoires et le cadre des délais de paiement.

Comparer

Les coûts et conditions des financements à court terme.

Choisir

L'outil adapté : facilité de caisse, découvert, escompte, affacturage ou Dailly.



Méthode à retenir

1. Diagnostiquer le besoin de trésorerie

2. Mesurer le coût réel

3. Sélectionner la solution la plus adaptée

Objectif : préserver la trésorerie sans fragiliser l'exploitation.