BTS MCO — Bloc 3

Gestion Opérationnelle
Chapitre 5

Les règlements clients et fournisseurs

Présentation du Chapitre 5 portant sur la gestion des règlements clients et fournisseurs pour le Bloc 3 du BTS MCO.



GO — Ch. 5

Introduction & Objectifs d'apprentissage

POURQUOI CE CHAPITRE ?

Une vente n'est finalisée que lorsqu'elle est encaissée.

Le suivi des règlements conditionne directement l'équilibre financier de l'exploitation.

Maîtriser les modes, outils et délais de paiement est un savoir central du référentiel BTS MCO.



Bloc 3 — Gestion Opérationnelle

Objectifs d'apprentissage

1 Identifier les principaux modes et outils de règlement

2 Connaître le cadre juridique des délais de paiement (loi LME)

3 Calculer les dates d'échéance selon les conditions de règlement

4 Analyser l'impact des délais sur la trésorerie

5 Gérer le risque d'impayé via la balance âgée

Les modes et outils de règlement

Les modes de règlement

Comptant
Paiement immédiat — risque d'impayé supprimé

À terme
Paiement différé selon un délai convenu

Par acompte
Versement partiel à la commande, solde à la livraison

Par échéancier
Fractionnement du total en plusieurs versements

Les outils de règlement

Virement bancaire
Sécurisé, traçable, peu coûteux — principal outil B2B

Carte bancaire
Principalement B2C — règlement immédiat

Chèque
Simple mais risqué — risque de chèque sans provision

Lettre de change
Titre de crédit escomptable — utilisé en B2B

Prélèvement automatique
Pour paiements récurrents et abonnements



Chapitre 5 — Cadre légal

Le cadre juridique des délais de paiement



DÉLAI LÉGAL

30 jours

Après réception des marchandises ou exécution de la prestation de service.

Délai de référence — loi LME

DÉLAI CONVENTIONNEL — OPTION A

60 jours nets

Calculé à partir de la date d'émission de la facture.

Maximum légal — 60 jours nets

DÉLAI CONVENTIONNEL — OPTION B

45 jours fin de mois

Calculé à partir de la date de facturation, échéance en fin de mois.

Maximum légal — 45 jours fin de mois

Tout dépassement de ces délais expose automatiquement le débiteur à des pénalités de retard — sans mise en demeure préalable.

Chapitre 5 — Section II

Calcul des échéances et pénalités de retard

Calcul de l'échéance

Méthode 1

30 jours nets

Date de facture + 30 jours

10 mars → 9 avril

Méthode 2

30 jours fin de mois

Date de facture + 30 jours → fin du mois suivant

10 mars → 30 avril

Méthode 3

45 jours fin de mois

Date de facture + 45 jours → fin du mois suivant

10 mars → 30 avril

Calcul des pénalités de retard

FORMULE

Pénalités = Montant TTC × Taux annuel × (Jours de retard ÷ 365)

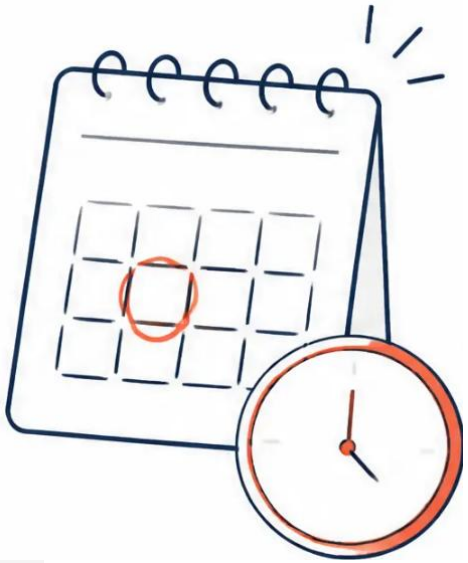
+ Indemnité forfaitaire de 40 € dès le 1er jour de retard

Exemple chiffré

— Facture : 4 800 € TTC
— Émise le : 5 avril
— Délai : 30 jours fin de mois → échéance 31 mai
— Règlement : 20 juin → retard 20 jours
— Taux : 12 % annuel

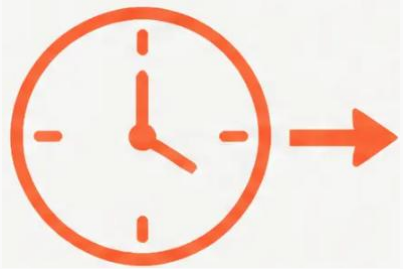
4 800 × 0,12 × (20 ÷ 365) = 31,56 €
+ Indemnité forfaitaire = 40,00 €

Total pénalités : 71,56 €



L'impact des délais sur la trésorerie

Délai Client Élevé



- ▾ Encaissements tardifs
- ▾ Trésorerie tendue
- ▾ Risque de découvert bancaire

⚠ Impact négatif sur la trésorerie

VS

Délai Fournisseur Élevé



- ▴ Décaissements différés
- ▴ Trésorerie améliorée
- ▴ Capacité d'investissement préservée

✓ Impact positif sur la trésorerie

L'objectif du manager : minimiser les délais clients et optimiser les délais fournisseurs pour sécuriser l'équilibre financier.

Calcul des délais moyens (Ratios)



DÉLAI MOYEN CLIENTS

$$\text{Délai moyen clients} = \frac{\text{Créances clients TTC}}{\text{CA TTC annuel}} \times 360 \text{ jours}$$

Mesure le nombre de jours moyen avant encaissement des ventes

Ex : 45 jours → encaissement tardif



DÉLAI MOYEN FOURNISSEURS

$$\text{Délai moyen fournisseurs} = \frac{\text{Dettes fournisseurs TTC}}{\text{Achats TTC annuels}} \times 360 \text{ jours}$$

Mesure le nombre de jours moyen avant règlement des achats

Ex : 60 jours → décaissements différés

Objectif du manager : Minimiser le délai clients · Maximiser le délai fournisseurs

La gestion du risque clients et la balance âgée

Prévenir les impayés

Solvabilité client
Vérification préalable avant tout crédit

Plafond de crédit
Limite d'encours par client

Relances structurées
Suivi via balance âgée

Assurance-crédit
Transfert du risque à un organisme spécialisé

Instruments sécurisés
Lettre de change, acompte



La balance âgée

Outil de classement des créances par ancienneté de retard — pour prioriser les relances.

Client	Non échu	0 – 30 j	30 – 60 j	> 60 j	Total
Client A	2 000 €	—	500 €	—	**2 500 €**
Client B	—	**1 200 €**	—	800 €	**2 000 €**

Client B : 800 € en retard > 60 jours → relance prioritaire et évaluation du risque d'impayé.

Applications concrètes en unité commerciale

Quatre situations réelles à analyser et gérer en contexte professionnel.





Situation 1

Vente réalisée, non encaissée

La prestation est facturée mais le client n'a pas réglé dans les délais. Le chiffre d'affaires existe, la trésorerie n'en bénéficie pas encore.

→ Relance · Mise en demeure



Situation 2

Paiement fournisseur oublié

Une échéance n'a pas été suivie. Le fournisseur relance l'unité commerciale, la relation se tend et des pénalités s'appliquent automatiquement.

→ Régularisation · Pénalités applicables



Situation 3

Calcul d'échéance et pénalités

Facture 4 800 € TTC émise le 5 avril, délai 30 jours fin de mois. Règlement le 20 juin. Calcul de l'échéance, du retard et des pénalités dues.

→ Échéance : 31 mai · Retard : 20 jours



Situation 4

Client en retard chronique

Un client important accumule 60 jours de retard. Risque d'impayé réel malgré la fidélité commerciale. Décision managériale nécessaire.

→ Blocage livraisons · Assurance-crédit

Points clés à retenir

01 — Les règlements traduisent les opérations commerciales
Les achats et ventes ne sont soldés qu'après encaissement ou paiement effectif.

02 — Le suivi rigoureux sécurise la trésorerie
Encaisser à temps et décaisser au bon moment conditionne l'équilibre financier.

03 — La loi LME encadre les délais légaux
Maximum 60 jours nets ou 45 jours fin de mois — tout dépassement génère des pénalités automatiques.

04 — La balance âgée surveille les créances
Outil indispensable pour prioriser les relances et identifier les clients à risque.

05 — Délais clients courts, délais fournisseurs longs
L'objectif du manager est d'optimiser les deux ratios pour préserver la trésorerie.



Point de vigilance

Un client fidèle qui règle systématiquement en retard représente un risque financier réel.

La tolérance aux retards est l'une des causes principales de difficultés de trésorerie.

→ Agir dès le premier retard