Chapitre 06 - La tresorerie et le BFR

Mise en application

FR/BFR/TN - Budget de tresorerie - Credits CT - Affacturage

D1 Partie 1 - FR, BFR et Tresorerie Nette | ConceptStoreUrbain - Analyser l'equilibre financier



ConceptStoreUrbain

Mise en situation

Bilan N : AI 180k, RS 210k, Stocks 45k, Creances 18k, Dettes fourn. 28k, Autres dettes 5k, Dispo 8k, Concours banc. 8k EUR.

Questions

Question 1 - Calculez le FR. Signification d'un FR positif.

Correction : FR = 210k - 180k = 30 000 EUR. FR positif : regle d'or respectee, excedent de 30k pour le cycle.

Question 2 - Calculez le BFR.

Correction : BFR = (45k+18k) - (28k+5k) = 63k - 33k = 30 000 EUR.

Question 3 - Calculez la TN par deux methodes.

Correction : Haute : TN = 30k - 30k = 0 EUR. Basse : 8k - 8k = 0 EUR. Equilibre exact mais sans marge de securite.

Question 4 - Actions pour ameliorer la TN sans nouvel emprunt.

Correction : Reduire stocks. Accelerer encaissements (escompte, relances). Negocier delais fournisseurs plus longs. Mettre benefices en reserve.

A retenir - TN = FR - BFR = Disponibilites - Concours bancaires. TN positive = saine. Reduire BFR ou augmenter FR ameliore la TN.

D2 Partie 2 - Budget de tresorerie | RestaurantGastronomique - Construire le budget



RestaurantGastronomique Le Jardin

Mise en situation

Previsions T2 : Encaissements Avr 22k, Mai 35k, Juin 48k. Decaissements : Achats (9k/14k/18k), Personnel (12k/13,5k/15k), Charges fixes (4,5k x3), TVA avr 3,2k. Solde debut avr : 1 500 EUR.

Questions

Question 1 - Completez le budget (decaissements totaux, solde mensuel, solde fin de mois).

Correction : Deca. : Avr 28 700, Mai 32 000, Juin 37 500 EUR. Solde mensuel : Avr -6 700, Mai +3 000, Juin +10 500. Solde fin : Avr -5 200, Mai -2 200, Juin +8 300 EUR.

Question 2 - Quand la tresorerie est-elle negative ? Tension maximale ?

Correction : Negative en avril (-5 200 EUR) et mai (-2 200 EUR). Tension max fin avril : -5 200 EUR. Risque : agios depassement, rejets de paiements.

Question 3 - Quelle solution bancaire pour couvrir le deficit ?

Correction : Decouverts autorises >= 5 500 EUR sur 2 mois. Negocier : montant, taux (<8 %), absence commission depassement. Alternative : credit de campagne saisonnier.

Question 4 - Interet du budget mensuel vs gestion au jour le jour ?

Correction : Anticipation des deficits. Optimisation (placement excedents). Dialogue bancaire facilite. Pilotage (prevu vs reel).

A retenir - Solde fin = Solde debut + Encaissements - Decaissements. Deficit prevu -> agir avant (decouverts, affacturage, report depenses).

D3 Partie 3 - Credits bancaires CT | MagasinJouetsMerveilles - Comparer les financements



MagasinJouetsMerveilles

Mise en situation

Besoin : 25 000 EUR pendant 90 j. Decouverts 9,5 %/an + 0,05 %/j. Escompte 4,8 %/an + 12 EUR/effet (2 effets = 22k). Dailly 5,2 %/an + 0,3 %. Campagne 6 %/an + 150 EUR frais.

Questions

Question 1 - Calculez le cout total du decouverts sur 90 j.

Correction : Interets = 25 000 x 9,5 % x (90/360) = 593,75 EUR. Commission = 25 000 x 0,0005 x 90 = 1 125 EUR. Total = 1 718,75 EUR.

Question 2 - Calculez le cout de l'escompte (22 000 EUR, 2 effets, 90 j).

Correction : Interets = 22 000 x 4,8 % x (90/360) = 264 EUR. Commissions = 2 x 12 = 24 EUR. Total escompte = 288 EUR.

Question 3 - Comparez les 4 solutions. Recommandation.

Correction : Decouverts 1 719 EUR - Dailly ~400 EUR - Campagne ~525 EUR - Escompte 288 EUR. Recommandation : escompte 22k + decouverts 3k ~ 494 EUR total.

Question 4 - Qu'est-ce que la cession Dailly ? Vs escompte.

Correction : Dailly = cession creances via bordereau, sans effets. Escompte = requiert LCR ou BO. Dailly plus souple mais generalement plus couteux.

A retenir - Decouverts flexible mais cher. Escompte bon marche si effets disponibles. Dailly souple. Campagne saisonnier. Toujours comparer le cout total.

D4 Partie 4 - Affacturage vs escompte | AgenceVoyageEvasion - Optimiser le poste clients



AgenceVoyageEvasion

Mise en situation

CA 960k EUR/an. DSO 45j. En-cours 120k. Affacturage : commission 1,2 % CA + financement 5 % sur 80 % en-cours. Escompte : 4,8 %/an + 12 EUR/effet, 15 effets/mois. Impaye 0,4 % CA. Couv. affact. 95 %.

Questions

Question 1 - Cout annuel affacturage et avance disponible.

Correction : Avance = 80 % x 120k = 96k EUR. Commission = 1,2 % x 960k = 11 520 EUR. Financement = 96k x 5 % = 4 800 EUR. Total = 16 320 EUR/an.

Question 2 - Cout annuel de l'escompte (15 effets/mois, valeur moy. 5 333 EUR).

Correction : Interets/effet = 5 333 x 4,8 % x (45/360) = 32 EUR. Commission = 12 EUR. Total/effet = 44 EUR. Annuel = 44 x 180 = 7 920 EUR.

Question 3 - Cout net (avec economie impayes 3 648 EUR). Quelle solution ?

Correction : Affacturage net = 16 320 - 3 648 = 12 672 EUR. Escompte = 7 920 EUR. Escompte moins cher. Mais affacturage inclut recouvrement + garantie insolvabilite.

Question 4 - Avantages/inconvenients affacturage vs escompte (hors cout).

Correction : Affacturage + : garantie impayes, recouvrement externalise, toutes creances. - : plus cher, contrat annuel. Escompte + : moins cher, discret. - : requiert effets, pas de garantie.

A retenir - Affacturage : plus cher mais garantie + recouvrement. Escompte : moins cher, requiert effets. Decision selon profil de risque.