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.

Question 2 - Calculez le BFR.

Question 3 - Calculez la TN par deux methodes.

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

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).

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

Question 3 - Quelle solution bancaire pour couvrir le deficit ?

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

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.

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

Question 3 - Comparez les 4 solutions. Recommandation.

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

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.

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

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

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

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