

Difficultés : quels créanciers régler en priorité ?

La trésorerie de votre société connaît quelques difficultés passagères et vous ne pouvez pas honorer toutes vos factures. Qui régler en priorité ? Nos conseils pour sortir facilement de ce mauvais pas...

Avant-propos. Analysez la raison qui dégrade la trésorerie. En effet, les conseils cités ci-dessous ne seront valables que si l'état est passager ou ponctuel. Une mauvaise trésorerie peut être la conséquence de prestations ou produits vendus à un coût inférieur au prix de revient, d'un manque de facturation qui ne permet pas de couvrir les charges fixes, d'une absence de relance des impayés...

Premières vérifications...

Les règles de base. Un délai de règlement, déterminé en fonction de la date d'émission d'une facture doit être contractuellement respecté sauf si il y a contestation quant à l'achèvement de la prestation ou la restitution du produit acheté. Souvent, certaines entreprises facturent la totalité de la commande alors que la livraison n'est que partielle. À vous donc de vérifier ce point et de contester la facture si nécessaire.

Renégocier les conditions de règlement. La loi de modernisation de l'économie (LME) prévoit que les délais de paiement doivent être au maximum de 60 jours net ou de 45 jours fin de mois. Dans ces conditions, vous pouvez contester l'échéance d'une facture si elle ne rentre pas dans le cadre de cette loi. Profitez-en pour vous assurer que votre fournisseur a bien validé les nouvelles conditions de règlement sur votre compte client.

Conseil. Un tableau de bord nommé balance âgée est un outil indispensable pour anticiper les creux de trésorerie et relancer les retards de paiements. Avec un logiciel adéquat, cette balance sera éditée automatiquement en fonction des factures de vente et d'achat renseignées. La consultation quotidienne de vos comptes bancaires sur Internet et la mise à jour régulière de votre balance âgée vous

donneront la visibilité nécessaire à la gestion de votre trésorerie.

Pour aller plus loin

Retrouvez un exemple de balance âgée sur <http://astucesetconseils-chefentreprise.fr>, réf. : CE 02.17.05.

Sortir facilement de ce mauvais pas...

Demander un délai à vos fournisseurs... En théorie, chaque entreprise souhaitera être payée à échéance. Cependant un délai de paiement supplémentaire peut être demandé à l'amiable. En effet, le fournisseur aura tout intérêt à accepter votre demande pour faire valoir son esprit commercial de bon partenaire.

Conseil. En fonction des réponses de vos fournisseurs, favorisez les règlements que vous jugerez prioritaires.

... et un étalement aux organismes. Il est également possible de demander à certains organismes (RSI, Urssaf, impôts,...) un échéancier pour étaler les différents règlements.

Relancez vos clients. N'hésitez surtout pas à relancer vos clients même avant l'échéance pour savoir si le paiement se présentera bien le jour J.

L'aide de votre banquier. Votre banquier est aussi, dans ce cas, votre interlocuteur privilégié. On peut retenir certain produit bancaire qui permette de faire face à des difficultés de trésorerie : autorisation de découvert et négociation des agios, escompte, loi Dailly, affacturage. Ces services ont un coût, mais bien utilisés ils sont un recours très efficaces.

Conseil. Ces pratiques ne servent qu'à pallier une difficulté passagère. Ne vous laissez pas « embarquer » dans une spirale de consommation.

La trésorerie fluctue au jour le jour. Un des objectifs à se fixer est d'encaisser le plus rapidement et de payer vos factures le plus tardivement possible tout en respectant les lois et sans altérer la relation clients/fournisseurs. En cas de besoin, demandez des délais de paiement et utilisez certains services bancaires.