

Apprendre à mieux maîtriser sa trésorerie

- **Un cabinet de conseil propose un programme d'optimisation de la trésorerie dont la mise en place s'étale sur 10 jours.**
- **Recouvrement amiable, relances précontentieuses, accélération du traitement des litiges et la facturation : des décisions déterminantes à prendre.**

L'optimisation de la trésorerie constitue pour bon nombre d'entreprises un enjeu capital. C'est pour répondre à ce besoin que le cabinet Objectif Cash a lancé une solution dénommée passeport pour le cash. Il s'agit d'un programme adapté à chaque situation en fonction du secteur d'activité, de la taille de l'entreprise... La mise en œuvre est étalée sur une dizaine de jours selon un planning bien détaillé. En résumé, l'intervention se passe de la manière suivante :

1er jour : Prise de contact avec le dirigeant, le chef comptable ou le Daf, description de leurs activités respectives et de l'activité de l'entreprise, planning des travaux et des personnes à rencontrer, cadrage, analyse des documents préparés par l'entreprise, visite de l'usine s'il y a lieu... discussions autour du plan Vigicash et des 15 questions (préparées à l'avance par l'entreprise) ; 2ème jour : Le point sur l'état d'avancement de la comptabilité générale et de la comptabilité analytique ; 3ème jour : le point sur les comptes clients et la balance âgée ; revue des procédures de crédit management, de relance et de recouvrement (de la préparation de la facture à l'encaissement en passant par la gestion des litiges) ; 4ème jour : la prévision de trésorerie, les financements, la relation avec les banques et la revue des documents prévisionnels d'exploitation (budgets ? carnets de commandes ? prévisions ?) ; 5ème jour : la gestion des stocks et des aspects opérationnels ;

6 ème jour : analyse des marges, le reporting analytique et opérationnel (discussions avec les contrôleurs de gestion s'il y en a) ; 7ème jour : première synthèse du diagnostic flash avec le dirigeant : constats d'étonnement, les hommes clé, les besoins de formation, les systèmes d'information (leur performance et leur évolution possible), les procédures et les contrôles internes et premier jet de "quick wins"

8 ème jour : rédaction d'un plan d'action détaillé à court terme et travail avec les équipes comptables sur les priorités découlant du plan

9 ème jour : approfondissement de la prévision de trésorerie et des plans d'actions qui en découlent

10 ème jour : validation du diagnostic opérationnel et du plan d'actions détaillé avec le dirigeant - ajustements éventuels

Les résultats apparaissent au bout de 3 à 4 mois

Au cours de cette période, l'objectif est de mettre en place des «quick wins» (des actions simples dont le résultat se voit rapidement). « L'important est de convaincre le chef d'entreprise et son équipe de prendre immédiatement quatre décisions de bon sens et qui ne coûtent rien à l'entreprise », explique David Brault, fondateur d'Objectif Cash. Elles concernent principalement :

- le recouvrement amiable : mise en place de réunions et d'un reporting hebdomadaires, mise en place de relances avant échéances, formation des comptables et généralisation de l'utilisation du téléphone dans le processus de relance ;
- la mise en place de relances précontentieuse et contentieuse ;
- l'accélération du traitement des litiges ;
- l'accélération de la facturation.

Ces « quick wins » sont dégagés à partir d'un nombre significatif de missions réalisées.

Selon la société de conseil les résultats sont tangibles (voir ci-joint le tableau des résultats constatés en moyenne selon les tailles d'entreprises après 3 ou 4 mois d'action continue et structurée de l'entreprise).

Une équipe de 10 directeurs de missions est dédiée pour ce programme en plus d'une cinquantaine d'autres managers en back up.

Brahim HABRICHE
La Vie Eco