

FinSight • 2025

# Guide BFR

# Optimiser sa

# Trésorerie

Les 8 leviers pour réduire votre besoin en fonds de roulement

**8**

leviers d'action

**9**

pages pratiques

**3**

cas sectoriels

# Qu'est-ce que le BFR ?

Le **Besoin en Fonds de Roulement (BFR)** représente l'argent immobilisé dans votre cycle d'exploitation. C'est l'écart entre ce que vous devez payer (fournisseurs, charges) et ce que vos clients vous doivent.

💡 Un BFR élevé = trésorerie bloquée = risque de tensions financières

## La formule du BFR

$$\text{BFR} = \text{Stocks} + \text{Créances Clients} - \text{Dettes Fournisseurs}$$

Exprimé en € ou en jours de CA

## Les 3 composantes du BFR

### Stocks

Marchandises et matières premières non vendues

### Créances

Factures clients impayées (en attente)

### Dettes

Factures fournisseurs à payer

### Exemple concret :

Stocks : 100K€ • Créances clients : 200K€ • Dettes fournisseurs : 150K€

$$\rightarrow \text{BFR} = 100 + 200 - 150 = 150\text{K}\text{\euro}$$

Cette entreprise a besoin de 150K€ de trésorerie pour financer son cycle d'exploitation

# Pourquoi optimiser votre BFR ?

## ✗ Impact d'un BFR mal maîtrisé

- Trésorerie constamment tendue
- Besoin de découvert bancaire (coûteux)
- Impossibilité de saisir des opportunités
- Stress permanent du dirigeant

## ✓ Bénéfices d'un BFR optimisé

- Trésorerie libérée pour investir
- Moins de dépendance aux banques
- Meilleure négociation avec fournisseurs
- Croissance plus sereine

## BFR en jours de CA : le bon indicateur

Formule :

$$\text{BFR en jours} = (\text{BFR / CA annuel}) \times 365$$

Plus le nombre de jours est faible, mieux c'est !

## Benchmarks par secteur

Secteur	BFR moyen	Cible
SaaS / Tech	< 30 jours	< 15 jours
E-commerce	45-60 jours	< 40 jours
Services B2B	50-70 jours	< 45 jours
Industrie	70-90 jours	< 60 jours
Commerce / Distribution	60-80 jours	< 50 jours

# Les 8 leviers pour réduire le BFR

---

Objectif : Libérer 20-30% de trésorerie en optimisant votre cycle d'exploitation

## 1 Réduire le DSO (Délai de Paiement Clients)

🎯 Objectif : Passer de 45j à 30j = 15 jours de tréso libérée

Actions concrètes :

- Facturer immédiatement après livraison (J+0 au lieu de J+7)
- Relancer dès J+15 (email automatique)
- Négocier acomptes 30-50% pour gros contrats
- Pénalités de retard visibles sur factures
- Proposer escompte 2% si paiement sous 10j

📊 Exemple : CA = 1M€, DSO = 45j → Créances = 123K€  
→ Réduction DSO à 30j = 82K€ → 41K€ de tréso libérée ✅

## 2 Augmenter le DPO (Délai de Paiement Fournisseurs)

🎯 Objectif : Négocier 45-60j au lieu de 30j

Actions concrètes :

- Renégocier délais avec top 5 fournisseurs
- Grouper commandes pour obtenir meilleures conditions
- Demander 45j ferme au lieu de 30j fin de mois
- Ne PAS payer en avance (même avec escompte si <3%)

📊 Exemple : Achats = 600K€, DPO = 30j → Dettes = 49K€  
→ Négociation DPO à 45j = 74K€ → 25K€ de tréso gagnée ✅

# Les 8 leviers (suite)

## 3 Optimiser la Rotation des Stocks

🎯 Objectif : Réduire stock moyen de 30% sans rupture

Actions concrètes :

- Analyser stock dormant (>90j) et liquider avec démarque
- Passer en flux tendu avec fournisseurs fiables
- Méthode ABC : 80% valeur = 20% références (focus là)
- Prévoir demande avec historique (saisonnalité)
- Dropshipping pour produits à faible rotation

📊 Exemple : Stock = 150K€, rotation = 4x/an

→ Optimisation rotation à 6x/an = 100K€ → 50K€ libérés ✓

## 4 Digitaliser la Facturation et Relances

🎯 Objectif : Réduire délai facturation de 7j à 1j

Actions concrètes :

- Facturation électronique automatique (Pennylane, Stripe)
- Relances auto J+15, J+30, J+45
- Paiement en ligne (CB, prélèvement SEPA)
- Dashboard DSO temps réel pour suivre retards
- Bloquer livraisons si client >60j impayé

💡 Gain de temps : 5h/mois économisées sur relances manuelles

→ DSO réduit de 5-7 jours en moyenne

# Les 8 leviers (suite)

## 5 Segmenter et Prioriser les Clients

🎯 Objectif : Conditions de paiement selon profil client

Actions concrètes :

- **Clients A (20% CA, fiables)** : 45j accepté
- **Clients B (50% CA, moyens)** : 30j ferme + relance J+20
- **Clients C (30% CA, risqués)** : Acompte 50% obligatoire
- Nouveaux clients : paiement comptant ou 15j max
- Scoring crédit clients avec historique impayés

📊 Résultat : DSO moyen réduit de 10 jours

→ Moins de créances douteuses (-30%)

## 6 Utiliser l'Affacturage si Nécessaire

🎯 Objectif : Transformer créances en cash immédiat

Actions concrètes :

- Affacturage classique : 80-90% de la facture sous 48h
- Coût : 1-3% du montant (cher mais utile si tensions)
- Réserver aux gros clients (>10K€) pour limiter frais
- Alternative : Dailly (cession de créances moins cher)

⚠ Usage ponctuel uniquement (coûteux à long terme)

→ Préférer optimisation DSO structurelle

# Les 8 leviers (suite)

## 7 Négocier les Délais avec la Banque

🎯 Objectif : Ligne de crédit pour couvrir les pics de BFR

Actions concrètes :

- Découvert autorisé = 15-20% du CA (sécurité)
- Crédit de campagne si activité saisonnière
- Facilité de caisse pour pics mensuels prévisibles
- Négocier taux <4% (vs 10-12% découvert classique)

💡 Ne pas utiliser en permanence = signal faiblesse

→ Ligne de secours uniquement

## 8 Modèle Économique : Paiement Récurrent

🎯 Objectif : Cash upfront = BFR négatif (idéal)

Actions concrètes :

- Abonnement mensuel/annuel (SaaS) = tréso prévisible
- Paiement avant livraison (e-commerce)
- Acompte 50% au lancement projet
- Prélèvement automatique pour éviter retards

📊 Exemple Netflix : Paiement avant consommation

→ BFR négatif = tréso positive en permanence ✅

✓ 8 leviers identifiés → Passons aux cas pratiques

# Cas Pratique : E-commerce B2C

## Situation initiale

- CA annuel : 1,2M€
  - Stocks : 180K€ (rotation 4x/an = 90j de stock)
  - Créances clients : 60K€ (DSO = 18j - CB à J+3)
  - Dettes fournisseurs : 90K€ (DPO = 27j)
- **BFR = 180 + 60 - 90 = 150K€ (46 jours)**

## Plan d'action appliqué

### Levier 3 : Optimiser stocks

→ Liquidation slow movers + commandes fréquentes petites quantités  
**Résultat : Stock réduit à 120K€ (-60K€)**

### Levier 2 : Négocier DPO

→ Top 3 fournisseurs passent de 30j à 45j  
**Résultat : Dettes passent à 135K€ (+45K€ tréso)**

### Levier 1 : Améliorer DSO

→ CB instantané (80% ventes) + virement J+1  
**Résultat : DSO passe à 12j → Créances = 40K€ (-20K€)**

## Résultat Final

Nouveau BFR = 120 + 40 - 135 = 25K€

 Gain : 125K€ de trésorerie libérée !

BFR réduit de 46 jours → 8 jours (baisse de 83%)

# Calculez votre BFR automatiquement

FinSight analyse votre export comptable et calcule votre BFR en temps réel.

Ce que FinSight calcule pour vous :

- BFR en € et en jours de CA
- DSO, DPO, Rotation stocks automatique
- Alertes si BFR dérive vs benchmark
- AI Copilot : "Comment réduire mon BFR ?"



Essayer gratuitement



Dashboard complet • Analytics en temps réel •  
Support prioritaire

[finsight.zineinsight.com](https://finsight.zineinsight.com)