

# # BOOST HANDWERK

HOTLINE : RELANCE, DÉVELOPPEMENT  
DES ACTIVITÉS ET SORTIE DE L'ÉTAT DE CRISE

**Vous êtes artisan et vous avez des questions :**

**Tél :** +352 42 67 67 - 550

**eMail :** [boosthandwerk@cdm.lu](mailto:boosthandwerk@cdm.lu)

# # BOOST HANDWIERK

## AUGMENTER ET BOOSTER SA TRÉSORERIE

27 avril 2021

Philippe BINON | RedWatch Sàrl

+352.691.238.438

[philippe.binon@redwatch.lu](mailto:philippe.binon@redwatch.lu)



RED  
WATCH®  
Secure your future.

Augmenter et booster sa trésorerie

## Augmenter et booster sa trésorerie dans un marché en mutation

### *Programme du workshop*

- Les comptes de l'entreprise : tour d'horizon des postes à regarder en priorité
- Notions de Fonds de Roulement (FR) et Besoin en Fonds de Roulement (BFR)
- Booster sa trésorerie : leviers et outil de contrôle
- 10 bonnes pratiques pour prévenir les impayés clients



# Introduction

## *Contexte actuel*

- Beaucoup d'incertitudes quant à l'évolution de la crise sanitaire
- Secteurs d'activité touchés de façon inégale
- Scénario d'une reprise fragmentée (reprise « normale » septembre 2021 ?)
- Pas de tsunami de faillites au Luxembourg : une situation en trompe-l'œil ?
- Dans les faits, de plus en plus d'entreprises rencontrent des difficultés de trésorerie



**# BOOST  
HANDWERK**

01

LES COMPTES DE  
L'ENTREPRISE

# PREAMBULE

- Comptes annuels = photo de l'entreprise à un moment donné
- Importance d'analyser les données financières sur 3 années minimum
- Délai de publication entre 9 et 18 mois
- Double finalité : économique et fiscale
- Dans la situation actuelle, la dégradation de la santé financière d'une entreprise peut être très rapide
- Rôle du cabinet comptable : encodage factures, délivrance comptes annuels, fiches salariales, déclarations TVA, ... . N'est pas impliqué dans la gestion quotidienne de votre entreprise



# Les comptes de l'entreprise

## Le bilan

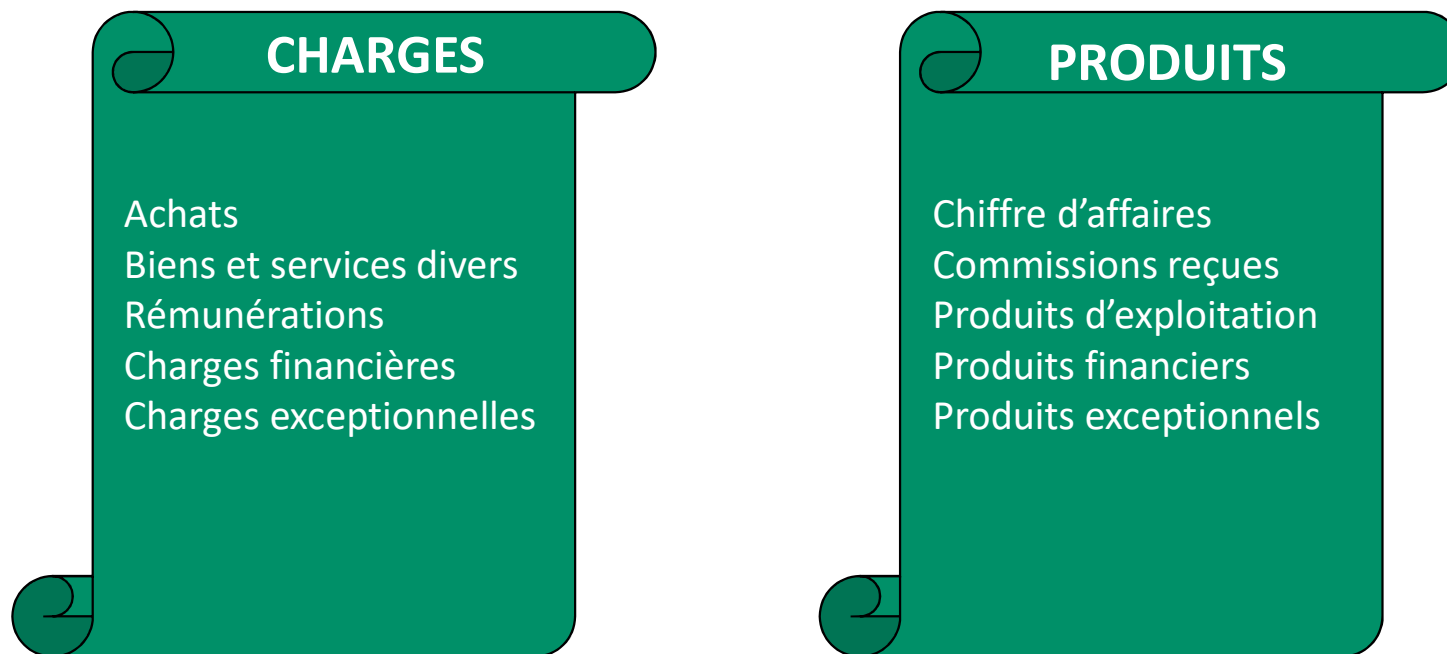
	ACTIF	PASSIF	
-			-
liqui dité			e x i g i b i l i t é
+	<b>1 Actif Immobilisé</b> 1.1 Immobilisations incorporelles 1.2 Immobilisations corporelles 1.3 Immobilisations financières	<b>1 Capitaux propres</b> 1.1 Capital social 1.2 Résultats reportés 1.3 Réserves	+
	<b>2 Actif circulant</b> 2.1 Stocks 2.2 Créances 2.3 Disponibilités	<b>2 Dettes</b> 2.1 Dettes à long terme (>1 an) 2.2 Dettes à court terme (< 1an) 2.3 Fournisseurs	

Actif = Emploi (utilisation des ressources)

Passif = Ressources

# Les comptes de l'entreprise

## Le compte de résultat



Si solde (produits – charges) est positif = bénéfice





# Les comptes de l'entreprise

## Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG)

- Au cours d'une année, une entreprise vend 10.000 pièces (30€ HTVA)  
=> Chiffre d'affaires : 300.000 €
- Pour la fabrication elle a dû faire des dépenses en consommation (matières premières, énergies, prestataires extérieurs, assurances, ...)  
=> Charges d'exploitation : 200.000 €
- C.A. - Charges Expl. = valeur que l'entreprise a apportée à ses matières premières par ses transformations (Valeur Ajoutée = 100.000 €)
- Pour produire, l'entreprise emploie des salariés qu'elle doit rémunérer (Charges salariales : 70.000 €)
- V.A. – charges salariales = Excédent Brut d'Exploitation (EBE = 30.000 €)



# Les comptes de l'entreprise

## Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG)

- L'entreprise a acheté une machine d'une valeur de 5.000 € d'une durée de vie de 5 ans.
  - ✓ Elle dépense donc 1.000 € de coût d'investissement chaque année pour sa production (Amortissement)
- Son Résultat Brut d'Exploitation = RBE (30.000 € - 1.000 € = 29.000 €)
- Au niveau financier, l'entreprise gagne 4.000 € grâce à des placements financiers et elle paie 6.000 € d'intérêts sur emprunts. Son Résultat Financier est de - 2.000 € (4.000 € - 6.000 €)
- Résultat Courant (RBE + RF) est de 27.000 € (29.000 € - 2.000 €)



# Les comptes de l'entreprise

## Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG)

- L'entreprise a subi un dégât des eaux partiellement couvert par l'assurance : Coût = 1.000 €. Elle a également revendu une machine en faisant une plus-value de 2.000 €

Elle réalise donc un Résultat Exceptionnel de 1.000 €

- Le Résultat Net Avant Impôt est de 28.000 € (27.000 € + 1.000 €)
  - Impôt société : 7.000 €
  - Résultat Net (montant réellement gagné) : 21.000 €
- 
- Avec ce bénéfice l'entreprise peut investir pour se développer, verser des dividendes aux actionnaires, récompenser ses salariés



# Les comptes de l'entreprise

- Sur base de ce cas pratique, 3 indicateurs essentiels à observer :
  - ✓ Chiffre d'affaires
  - ✓ Rentabilité
  - ✓ Solvabilité



# Les comptes de l'entreprise

## Chiffre d'affaires

- Le Chiffre d'Affaires (C.A.), c'est la somme des ventes de biens et services d'une entreprise. Il est égal au montant de l'ensemble des transactions réalisées par l'entreprise avec des tiers dans le cadre de son activité normale et courante
- Le suivi de son évolution est sans aucun doute l'indicateur le mieux connu de l'entrepreneur
- Sur le plan financier, cette notion est utilisée à des fins multiples :
  - ✓ Evaluer l'évolution d'une société (minimum 3 années de référence)
  - ✓ Evaluer et suivre la performance des ventes
  - ✓ Déterminer ses parts de marché dans un secteur d'activité



# Les comptes de l'entreprise

## Chiffre d'affaires

- La trésorerie est étroitement liée au C.A.
  - ✓ Les revenus d'une entreprise sont rarement stables. Une société traverse des hauts et des bas en termes d'activité (certaines activités sont plus cycliques, voire saisonnières que d'autres)
  - ✓ L'évolution du C.A. encaissé a une conséquence directe sur la gestion de trésorerie
  - ✓ Dans le contexte actuel, beaucoup d'entrepreneurs focalisent tous leurs efforts sur la facturation, mais il ne faut pas perdre de vue que le chiffre d'affaires réel d'une entreprise est celui encaissé
  - ✓ En cas de reprise rapide d'activité, l'augmentation de C.A. entraîne automatiquement des besoins de trésorerie accrus



# Les comptes de l'entreprise

Entreprise rentable ou solvable : quelle est la différence ?

- **Rentabilité** : une entreprise est rentable lorsqu'elle dégagne des bénéfices. Elle traduit la capacité de l'entreprise à investir
- **3 sortes de rentabilité** :
  - ✓ Rentabilité économique : ce que gagne l'entreprise par rapport à ce qu'elle dépense
  - ✓ Rentabilité financière : sa capacité à rembourser son actionnaire
  - ✓ Rentabilité commerciale : marge que fait l'entreprise sur ses ventes (ventes – coûts de production)
- Il est indispensable de consulter le compte de résultats pour comprendre comment le résultat de l'exercice a été obtenu (« window dressing »)



# Les comptes de l'entreprise

Entreprise rentable ou solvable : quelle est la différence ?

- **Solvabilité** : capacité d'une entreprise à rembourser ses dettes (combler ses dépenses)
- Une entreprise solvable = trésorerie positive qui lui permet de rembourser ses dettes en temps et en heure, de façon durable
- **2 types de solvabilité** :
  - ✓ Solvabilité à Long Terme : cycle d'investissement (solvabilité structurelle)
  - ✓ Solvabilité à Court Terme (ou liquidités) : cycle d'exploitation





# Les comptes de l'entreprise

## Solvabilité : quelques ratios

- Il est essentiel de mesurer le risque de solvabilité d'une entreprise (= le risque que le débiteur ne soit pas en mesure de payer ses dettes)
- 4 ratios de liquidité :
  - ✓ Ratio de liquidité générale

Il permet de mesurer la capacité d'une entreprise à payer ses dettes à court terme

*Actif court terme / Passif court terme (doit être > 1)*

- ❖ *> 1 : l'entreprise peut payer ses dettes à court terme (plus il est élevé, plus la latitude dont dispose une société pour développer ses activités est grande)*
- ❖ *< 1 : l'entreprise aura des difficultés à payer ses dettes*



# Les comptes de l'entreprise

## Solvabilité : quelques ratios

- ✓ Délai de paiement clients  
(Créances clients / Chiffre d'Affaires) \* 360 (Nbre de jours)
- ✓ Délai paiement fournisseurs  
(Dettes fournisseurs / achats + services extérieurs) \* 360 (Nbre de jours)
- ✓ Rotation de stocks  
(Stock marchandises / achats marchandises) \* 360 (Nbre de jours)

Sur une courte période, une entreprise peut être solvable tout en étant non rentable. Par contre, si l'entreprise est déficitaire de façon récurrente, elle ne sera pas solvable à moyen et long terme



# # BOOST HANDWERK

# 02

## CYCLE D'EXPLOITATION DE L'ENTREPRISE

- Fonds de Roulement
- Besoin en Fonds de Roulement

Emplois stables

Ressources  
stables

Fonds de  
Roulement

## Fonds de Roulement (FR)

- Fonds de Roulement = somme d'argent dont l'entreprise dispose pour couvrir ses dépenses d'exploitation

*(Capitaux propres + Capitaux empruntés MLT) – Actif immobilisé*

- ✓ FR positif = l'entreprise dispose d'un excédent de ressources
- ✓ FR nul = l'entreprise peut financer ses investissements mais pas les dépenses courantes liées à son activité
- ✓ FR négatif = l'entreprise a un besoin de financement



## Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Actif  
circulant

(d'exploitation et hors  
exploitation)

Passif  
circulant

(Dettes d'exploitation et  
hors exploitation)

Besoin en Fonds de  
Roulement

- Besoin en Fonds de Roulement = somme d'argent dont l'entreprise a besoin pour couvrir ses dépenses d'exploitation

$(Stocks + Créances clients) - (Dettes CT + Dettes fournisseurs)$

- ✓ BFR positif : les emplois d'exploitation > ressources d'exploitation  
=> l'entreprise doit financer ses besoins à CT (en tout ou partie)
- ✓ BFR nul : les ressources d'exploitation permettent de couvrir les emplois en intégralité  
=> l'entreprise n'a aucun besoin à financer mais ne dispose d'aucun excédent financier
- ✓ BFR négatif : les emplois sont inférieurs aux ressources  
=> l'excédent de ressources dégagé va permettre d'alimenter la trésorerie de l'entreprise (= disponibilités)





## Lien entre FR, BFR et trésorerie

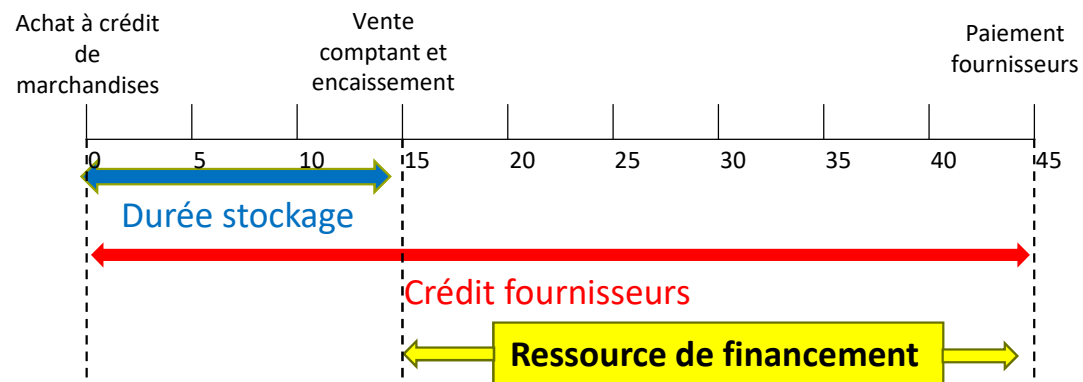
- On comprend que le FR correspond à un excédent de financement « long terme ». Cet excédent sert à financer les besoins en trésorerie à court terme non couverts par le financement à court terme
  - ✓ Lorsque le Fonds de Roulement est supérieur au Besoin en Fonds de Roulement, l'entreprise dispose d'une trésorerie moyenne positive
  - ✓ Lorsque le Fonds de Roulement est inférieur au Besoin en Fonds de Roulement, l'entreprise dispose d'une trésorerie moyenne négative

$$\Rightarrow \text{Trésorerie} = \text{FR} - \text{BFR}$$



# Cycle d'exploitation

Un supermarché obtient en moyenne un crédit de **45 jours** auprès de ses fournisseurs. La durée moyenne de stockage des produits est de **15 jours**. Les clients règlent **au comptant**

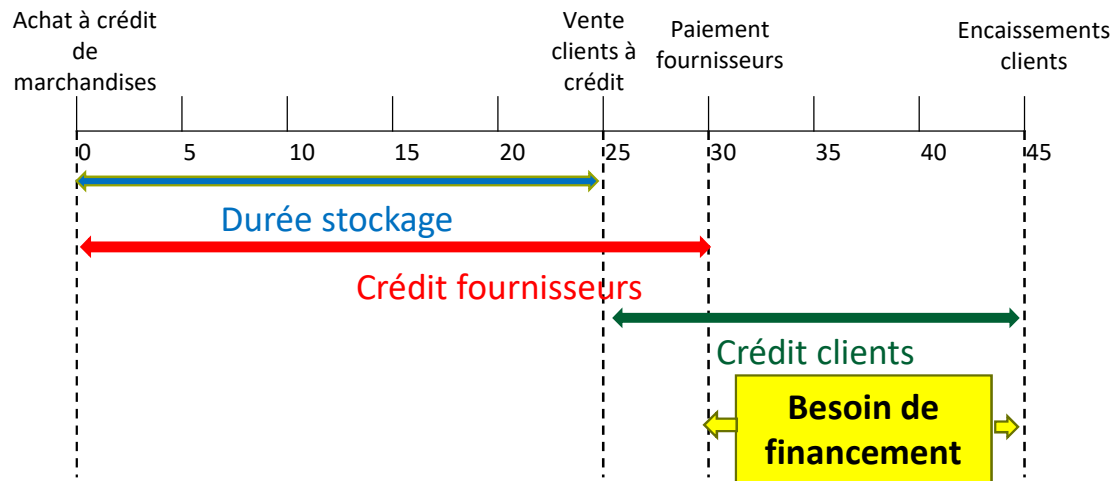


L'encaissement de la vente intervenant avant le paiement des fournisseurs, le supermarché bénéficie d'un **excédent de financement d'exploitation**



# Cycle d'exploitation

Un distributeur obtient en moyenne un crédit de **30 jours** auprès de ses fournisseurs. La durée moyenne de stockage des produits est de **25 jours**. Elle accorde en moyenne un délai de paiement de **20 jours** à ses clients



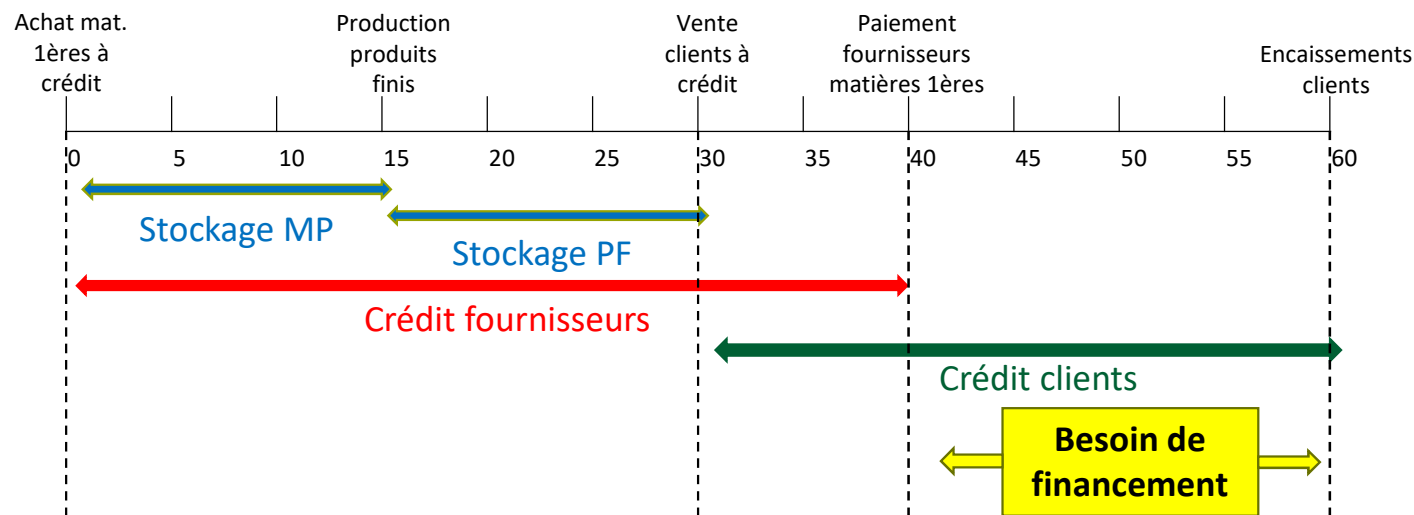
L'encaissement de la vente intervenant après le paiement des fournisseurs, l'entreprise a un **Besoin en Fonds de Roulement**





# Cycle d'exploitation

Une entreprise industrielle obtient un crédit de **40 jours** auprès de ses fournisseurs. La durée de stockage des matières premières est de **15 jours** et celle des produits finis est également de **15 jours**. Elle accorde un délai de paiement de **30 jours** à ses clients

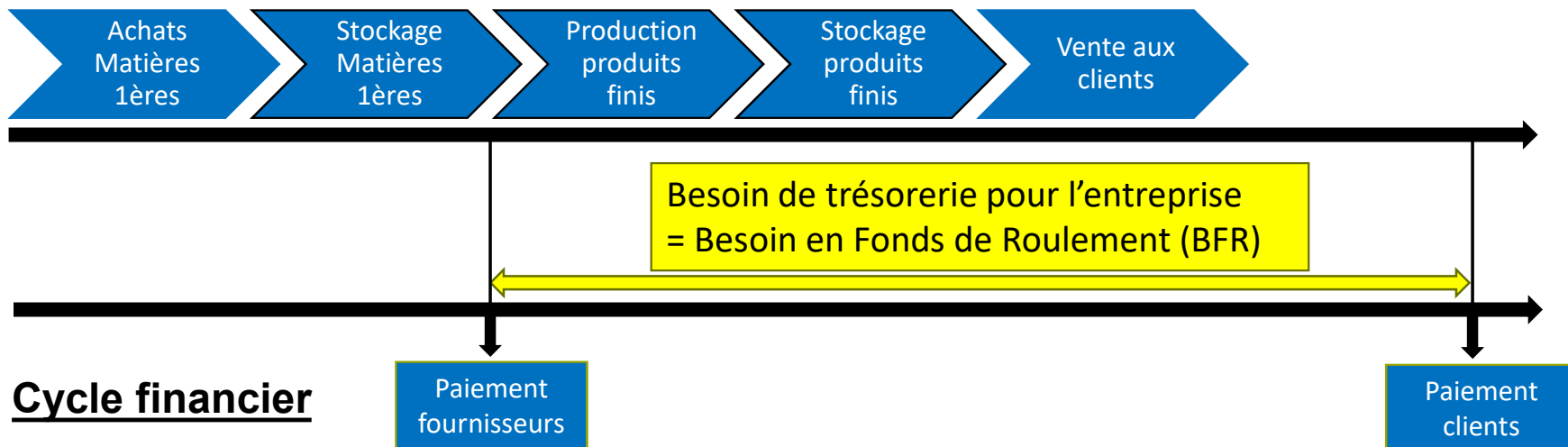


L'encaissement de la vente intervenant après le paiement des fournisseurs, l'entreprise a un **Besoin en Fonds de Roulement**



# Cycle d'exploitation

## Cycle produit



Comment diminuer le Besoin en Fonds de Roulement ?

**# BOOST  
HANDWERK**

**# BOOST  
HANDWERK**

**03**

**PILOTER SA TRESORERIE**

# La trésorerie

- La trésorerie désigne les sommes immédiatement mobilisables par l'entreprise
- Elle correspond à la différence entre les actifs disponibles (comptes bancaires créditeurs et l'argent en caisse) et ses dettes à court terme (achats, paiements de charges, ...)
- La trésorerie constitue donc un point très important dans la gestion quotidienne de l'entreprise
- Elle est également un indicateur de viabilité et de pérennité d'une organisation
- Les problèmes de trésorerie constituent l'une des principales causes de faillite



# Leviers pour augmenter la trésorerie

- Augmenter le Fonds de Roulement
  - ✓ Capital social
  - ✓ Comptes courants bloqués
  - ✓ Emprunts à moyen et long termes
  - ✓ Affecter une partie du bénéfice en réserve
  - ✓ Cession d'actifs (vente, lease-back)
- Diminuer le Besoin en Fonds de Roulement
  - ✓ Les frais fixes
  - ✓ Les achats
  - ✓ Les dettes commerciales (fournisseurs)
  - ✓ Les stocks
  - ✓ Les créances commerciales (clients) - flux le plus difficile à planifier



# Les créances clients (quelques conseils)

- Approche par secteur d'activité
  - ✓ Identifier les secteurs les plus touchés à court terme
  - ✓ Contacter ces clients en priorité
- Analyser votre balance âgée
  - ✓ Contacter activement vos clients pour obtenir le paiement de vos créances
  - ✓ Garder le contact (aspect « Human to Human » est très important en période difficile)
- Plans de paiement ?
  - ✓ Certains clients ne pourront honorer immédiatement leur dette
  - ✓ Proposer des plans de paiement, cela vous garantira un flux continu d'encaissements malgré la crise
  - ✓ Intégrer cet échéancier dans votre prévisionnel de trésorerie
- Assurance-crédit, factoring



# Piloter sa trésorerie

- Un suivi court et précis de la planification de trésorerie est indispensable dans chaque entreprise. Quand le marché est difficile et changeant, ce besoin est renforcé, car il est très important de pouvoir répondre rapidement à cette situation. Si vous avez une vision claire de votre trésorerie et que vous pouvez l'ajuster rapidement, alors vous gardez le contrôle
- Déjà importante en temps « normal », la maîtrise de votre trésorerie devient cruciale en cette période chaotique
- Il est dès lors indispensable de mettre en place un prévisionnel de trésorerie



# Piloter sa trésorerie

- **Calculer**

- ✓ Pendant toute cette période de crise, il faut faire et refaire vos projections de trésorerie en fonction des évolutions de l'épidémie, de la baisse/arrêt prévisible de l'activité, et des annonces gouvernementales
- ✓ Objectif : faire une estimation la plus précise possible du chiffre d'affaires qui va être encaissé et à quelle échéance, afin de réaliser une projection claire de votre trésorerie

- **Projeter**

- ✓ Après cette projection de trésorerie à court terme, il est nécessaire d'avoir une vision à plus long terme en établissant un plan de trésorerie décliné sur 6, 12, voire 18 mois
- ✓ Objectif : essayer de faire des prévisions d'exploitation et de trésorerie aussi justes que possible en fonction des informations disponibles





# Piloter sa trésorerie

- **Le nerf de la guerre**

- Déjà complexe, la gestion du poste client/fournisseur est devenue un enfer pour les entreprises qui doivent ménager la chèvre et le chou
- Il faut à la fois vous montrer responsable en maintenant le paiement de vos fournisseurs stratégiques tout en vous assurant du soutien de vos partenaires financiers (banques et investisseurs) d'un côté ; et de l'autre, contacter vos principaux clients pour qu'eux-mêmes maintiennent leurs délais de règlement
- Objectif : les encaissements rapides participeront au financement de cette période de crise et vous permettront de vous maintenir le plus longtemps possible pour, à terme, financer le redémarrage une fois la crise terminée



# Piloter sa trésorerie

## Prévisionnel de trésorerie : structure

### Trésorerie initiale

#### -/+ Cash-flow d'exploitation

- + Cash-In opérationnel (clients : comptabilisés et budgétisés)
- Cash-out opérationnel (Fournisseurs, charges d'exploitation, ...)

#### -/+ Cash-flow intermédiaire

- /+ Capex (Investissements / Désinvestissements)
- /+ Résultat financier

#### -/+Cash-flow net

- + Cash-in exceptionnels
- Cash-out exceptionnel

### Solde mensuel de trésorerie

#### Solde de trésorerie cumulé



# Prévisionnel de trésorerie

		Mois 1	Mois 2	Mois 3	TOTAL
Trésorerie initiale	4.000,00				
<b>Cash In Opérationnel</b>		<b>8.400,00</b>	<b>7.000,00</b>	<b>7.700,00</b>	<b>23.100,00</b>
+ Créances clients (balance âgée)		8.400,00	6.250,00	6.750,00	<b>21.400,00</b>
+ Créances clients budgétisées			750,00	950,00	<b>1.700,00</b>
<b>Cash Out Opérationnel</b>		<b>7.905,00</b>	<b>7.730,00</b>	<b>7.365,00</b>	<b>23.000,00</b>
- Dettes fournisseurs (balance âgée)		2.700,00	3.250,00	2.700,00	<b>8.650,00</b>
- Achats de marchandises		1.300,00	1.200,00	900,00	<b>3.400,00</b>
- Autres achats		-	-	-	-
- Rémunérations + charges sociales		2.080,00	2.080,00	2.080,00	<b>6.240,00</b>
- Loyer + charges locatives		500,00	-	-	<b>500,00</b>
- Assurances		-	-	300,00	<b>300,00</b>
- Leasing mobilier		650,00	650,00	650,00	<b>1.950,00</b>
- Déplacements et représentation		250,00	175,00	225,00	<b>650,00</b>
- Frais comptabilité		250,00	250,00	250,00	<b>750,00</b>
- Honoraires		-	-	-	-
- Formation / Documentation		-	-	-	-
- Publicité / Site internet		-	-	-	-
- Téléphonie / Frais postaux		125,00	125,00	125,00	<b>375,00</b>
- Remboursement prêt bancaire		-	-	-	-
- Intérêts frais bancaires		50,00	-	-	<b>50,00</b>
- Divers		-	-	135,00	<b>135,00</b>
<b>Cash-Flow Net</b>		<b>495,00</b>	<b>- 730,00</b>	<b>335,00</b>	<b>100,00</b>
<b>Solde de trésorerie (cumul)</b>		<b>4.495,00</b>	<b>3.765,00</b>	<b>4.100,00</b>	<b>4.100,00</b>



**# BOOST  
HANDWERK**

**04**

BONNES PRATIQUES  
POUR PREVENIR LES  
IMPAYES

## Vérifiez l'identité de votre client



Assurez-vous de traiter avec la bonne identité commerciale; l'en-tête des courriers est généralement un bon indicateur et tous les documents en votre possession doivent être au nom de la bonne société

## Collectez les bons renseignements

Vérifiez la solvabilité de vos acheteurs et n'hésitez pas à demander des informations, même basiques, à vos nouveaux clients et prospects. Vous serez alors en mesure d'évaluer au plus juste le risque qui pèse sur la transaction. Gardez bien à l'esprit que la crise du coronavirus a modifié la donne et qu'il convient de s'interroger sur la manière dont votre client / prospect traverse cette période



**# BOOST  
HANDWERK**

## Quelques sources d'informations

- **Gratuites**

- ✓ Vos contacts personnels
- ✓ Réseaux sociaux
- ✓ Références fournisseurs
- ✓ LBR (Luxembourg Business Registers) - RCS : <https://www.lbr.lu>
- ✓ Editus.lu : <https://www.editus.lu>
- ✓ Société.com (France) : <https://www.societe.com>
- ✓ Banque Nationale de Belgique : <https://www.nbb.be/fr/centrale-des-bilans>

- **Payantes**

- ✓ CompanyWeb
- ✓ CreditReform
- ✓ Creditsafe
- ✓ Graydon



## Faites signer vos conditions générales de vente



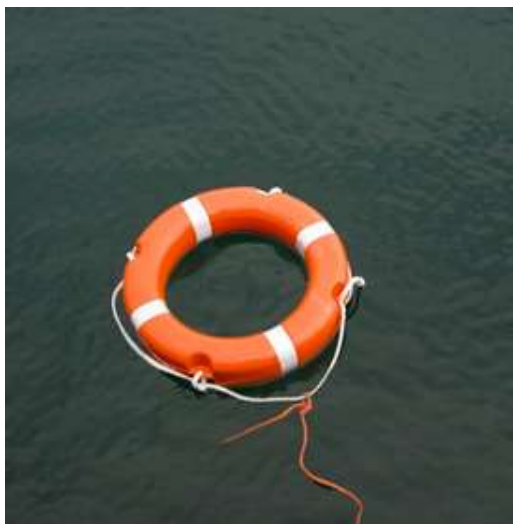
Demandez à faire signer vos Conditions Générales de Vente avant de débiter une relation commerciale. En pratique, le fait d'indiquer les CGV au verso de la facture ou de mentionner qu'elles sont disponibles sur votre site internet, vaut acceptation

## Conservez tous les justificatifs

Bons de commande ou confirmation de commande (avec accusé de réception), bon de livraison émargé, offre commerciale acceptée, correspondances et emails échangés, factures



## Définissez des conditions et des limites de crédit appropriées



La limite de crédit correspond au montant maximum pour lequel vous acceptez le risque commercial (risque de défaillance) sur le débiteur.

- Une connaissance approfondie de l'activité et de la solvabilité de votre client vous permet de définir les conditions de paiement et la limite de crédit à octroyer.
- Définissez des conditions de paiement claires (avec acompte le cas échéant) et assurez-vous qu'elles soient bien communiquées à votre client.
- Plus les conditions de paiement seront longues, plus le montant de limite de crédit (risque) sera élevé



## Mettez en place un contrôle strict des crédits

- Assurez-vous d'avoir une procédure de contrôle de crédit bien documentée et connue au sein de votre entreprise. Surveillez en permanence votre balance âgée et votre DSO
- Définissez précisément les étapes nécessaires ainsi que les personnes responsables du contrôle des créances
- *DSO (Days Sales Outstanding)*
  - =  $(\text{Créances clients} / \text{Chiffre d'affaires}) / 360$  (annuel)
  - =  $(\text{Créances clients} / \text{Chiffre d'affaires}) / 90$  (trimestriel)



## Communiquez régulièrement



Soyez courtois, professionnel et persévérant afin de préserver le plus possible la relation commerciale. Maintenez le contact et tenez-vous aux échéances que vous vous êtes fixées

## Soyez proactif

N'attendez pas qu'un impayé survienne. Prenez contact avec votre client avant l'échéance de paiement afin de vous assurer qu'il n'a ni réclamation, ni problème particulier

Exemple : envoyez un relevé de compte 7 jours avant la date d'échéance



**# BOOST  
HANDWERK**

## Soyez réactif



Si un paiement tarde à arriver

- Contactez rapidement votre client afin de vous assurer de vive voix que les engagements seront tenus
- Prévoyez un cycle cadencé des relances internes. Différents scénarii possibles en fonction du type de client
- Conservez un historique de vos démarches et des engagements pris par votre client

### Exemple de cadence

- Échéance + 3 j : 1er rappel
- Échéance + 10 j : 2ème rappel
- Échéance + 20 j : 3ème rappel
- Échéance + 30 j : Mise en demeure (LR avec AR)



## Faites appel à un intervenant externe

Quand les démarches internes ont échoué, faites intervenir sans délai des professionnels du recouvrement.

L'intervention d'une personne extérieure à l'entreprise, d'une agence de recouvrement spécialisée ou une lettre d'avocat maximise considérablement vos chances de récupération



# Conclusion

- Le crédit inter-entreprises est la première source de financement des entreprises. Il est également à l'origine d'une faillite sur 4
- Que vous soyez une petite structure ou une société plus importante, le crédit client est un point crucial pour la pérennité de votre entreprise et doit être géré avec professionnalisme au travers de trois axes majeurs :
  - ✓ **Optimisation du cycle de vente (« order to cash »)** : maîtrisez l'ensemble du processus allant de la prise de commande à l'encaissement final afin de résorber les dysfonctionnements générant de l'insatisfaction tant en interne qu'auprès des clients
  - ✓ **Prévention ou gestion du risque** : mettez en place des procédures efficaces afin de prévenir les défaillances clients dont l'impact peut mettre en péril votre société
  - ✓ **Le recouvrement** : le chiffre d'affaires réel d'une entreprise est celui effectivement encaissé. Mettez en place une politique appropriée de relance vous permettant de prévenir et solutionner les retards de paiement



## Illustration chiffrée

Prenons la situation d'une entreprise réalisant un chiffre d'affaires de 150.000 €

Elle réalise un profit (résultat net) de 15.000 € (10%)

Au cours de l'exercice, elle enregistre une perte pour créances irrécouvrables d'un montant de 2.000 €

Outre l'impact direct sur le résultat net, l'entreprise devra générer **20.000 €** de chiffre d'affaires supplémentaire pour compenser cette perte de **2.000 €**





# AUGMENTER ET BOOSTER SA TRÉSORERIE

-  
**MERCI DE VOTRE  
ATTENTION / Q&A**



**RED  
WATCH**®  
Secure your future.

RedWatch S.à.r.l.  
Route d'Arlon 31 A  
L-8552 Oberpallen  
+352.691.238.438  
philippe.binon@redwatch.lu  
www.redwatch.lu

