



Financement B2B à court terme.

Soyez payé plus rapidement. Plus intelligemment.

# Guide de survie pour la gestion de la trésorerie des PME

Quelques mesures pratiques pour maintenir votre activité...

...même lorsque des problèmes de paiement vous ralentissent.



Mini Guide

Terms.Tech est une solution de fonds de roulement d' **AREA42**.

# Introduction

Les flux de trésorerie constituent l'un des principaux problèmes auxquels sont confrontées les petites et moyennes entreprises (PME). Vous avez besoin d'argent pour payer vos équipes, acheter des fournitures et assurer le bon fonctionnement de votre entreprise. Mais les clients mettent souvent des mois à vous payer, et paient souvent en retard ! La situation peut donc devenir stressante.

Ce mini-guide vous aide à réduire le stress lié à la trésorerie. Nous abordons les thèmes suivants :

Le flux de trésorerie est capital  
4 problèmes courants liés au flux de trésorerie  
Santé du flux de trésorerie et conseils  
Options de financement à court terme  
Le bon partenaire financier  
Conditions de paiement avec BNPL pour le B2B



## Le flux de trésorerie est

Les flux de trésorerie permettent à votre entreprise d'honorer ses engagements et de fonctionner sans difficultés et de manière continue.

**Restons simples :** le bénéfice indique le potentiel de réussite à long terme, mais le flux de trésorerie concerne le présent. Pouvez-vous payer vos factures ? Pouvez-vous payer vos employés ? Pouvez-vous payer les entreprises auprès desquelles vous vous approvisionnez ?

### Que disent les PME européennes à propos de leur trésorerie ?

**62%**

des PME européennes citent les retards et l'imprévisibilité de leur trésorerie comme le principal problème de leur entreprise\*.

**72%**

des PME européennes acceptent d'être payées après la livraison, s'exposant ainsi au risque de retard de paiement et à des difficultés de trésorerie\*\*.

### Comment l'accélération des paiements B2B améliore-t-elle la trésorerie ?

**3.69 millions**

d'euros par jour d'augmentation du flux de trésorerie pour les PME de l'UE pour chaque jour de réduction de la durée de paiement\*\*\*.

## 4 difficultés courantes en matière de flux de trésorerie

Les PME sont souvent confrontées à des difficultés en matière de flux de trésorerie. Certaines d'entre elles vous semblent-elles familières ?

### Retards de paiement des clients ou longs délais d'attente pour recevoir les paiements.

Le délai de réception des paiements B2B dans l'UE s'allonge !\*\*\*\*

2022 = 52 jours

2024 = 62 jours

10 jours de plus !

### Rotation plus lente des stocks.

Prévisions optimistes des équipes commerciales. Achat de fournitures en quantité supérieure aux besoins. Coûts liés à l'espace physique et au stockage. Tous ces éléments consomment de la trésorerie.

### Coûts initiaux élevés.

Le paiement de factures importantes aux fournisseurs ou aux services logistiques avant d'être payé épuise rapidement vos réserves de trésorerie.

### Inadéquation entre les recettes et les dépenses.

Vous réalisez des ventes, mais le moment où vous êtes payé ne correspond pas au moment où vous devez effectuer des paiements. Le fait est que les recettes ne correspondent pas à la trésorerie disponible.

# Connaissez la santé de votre trésorerie : 4 indicateurs\* à surveiller

## Cycle d'exploitation

Le temps nécessaire pour convertir l'investissement de votre entreprise dans ses stocks en liquidités grâce aux ventes.



## Délai moyen de recouvrement (DSO)

Nombre moyen de jours nécessaires à votre entreprise pour recouvrer le paiement des ventes à crédit.



## Flux de trésorerie d'exploitation

Montant des liquidités générées par les activités principales de votre entreprise sur une période donnée.



## Taux de consommation (pour les start-ups)

Lorsque votre entreprise ne réalise pas encore de bénéfices, le taux de consommation correspond à la vitesse à laquelle vous utilisez vos réserves de trésorerie.



# 5 conseils pratiques pour améliorer votre trésorerie



## Resserrez les délais de paiement ou offrez des incitations au paiement anticipé.

Commerçants : réduisez le délai de paiement accordé à vos clients. Ou offrez des remises pour les paiements rapides.

## Renégocier les conditions avec vos fournisseurs.

Acheteurs : avez-vous de bons antécédents ? Pouvez-vous négocier un délai de paiement plus long ?

## Reportez les dépenses non essentielles.

Hiérarchisez vos paiements sortants. Si ce n'est pas urgent ou stratégique, devez-vous vraiment engager des dépenses maintenant ?

## Utilisez des outils numériques pour suivre les entrées et les sorties d'argent.

Réduisez les erreurs humaines. Augmentez votre efficacité. Les logiciels et les applications peuvent vous aider à planifier et à surveiller votre trésorerie.

## Envisagez le financement à court terme comme une réserve.

Commerçants : vous attendez longtemps pour être payés ?

Acheteurs : vous voulez conserver votre trésorerie, mais vous avez besoin de fournitures ou de marchandises immédiatement ?

Une injection rapide de liquidités peut vous aider à répondre à vos besoins immédiats. Mais quels types de financement à court terme pouvez-vous utiliser ?

\*Si vous souhaitez en savoir plus sur ces indicateurs, nous vous suggérons de consulter le site [investopedia.com](https://investopedia.com)

# 7 options de financement B2B à court terme

Voici un aperçu des opérations courantes de financement B2B à court terme auxquelles les PME peuvent avoir recours pour maintenir ou améliorer leur trésorerie :

## Prêts bancaires

Emprunter de l'argent à une banque.

- ✓ Taux d'intérêt plus bas que les autres options
- ✓ Paiements prévisibles sur une période déterminée
- ✗ Processus d'approbation lent, beaucoup de paperasse
- ✗ Plus difficile pour les PME d'être éligibles. Souvent refusé !

## Affacturage

Vendez vos factures impayées à un tiers, qui vous verse un pourcentage de ce qui vous est dû et se charge de recouvrer le solde auprès de vos clients.

- ✓ Paiement immédiat des factures
- ✓ Pas besoin de relancer les clients pour obtenir le paiement
- ✗ Les clients traitent directement avec la société d'affacturage
- ✗ Peut nuire aux relations avec les clients et à la confiance

## Cartes de crédit

Effectuez des achats avec une carte de crédit professionnelle.

- ✓ Accès facile à des fonds à court terme
- ✓ Utile pour les petites dépenses ou les dépenses urgentes
- ✗ Taux d'intérêt élevé si le solde n'est pas réglé
- ✗ Peut nuire à votre crédit en cas d'utilisation excessive

## Financement des factures

Empruntez de l'argent en échange de vos factures impayées.

- ✓ Gardez le contrôle de la relation client
- ✓ Accès rapide à l'argent provenant des factures
- ✗ Les frais peuvent réduire les bénéfices
- ✗ Vous restez responsable si le client ne paie pas

## Offrez un délai de paiement net de 30/60/90 jours par vos propres moyens

Permettez à vos clients de payer 30 à 90 jours plus tard. Soutenu par vos propres réserves de trésorerie.

- ✓ Pas d'intérêts ni de frais externes
- ✓ Gardez le contrôle total sur les conditions de paiement
- ✗ Immobilise votre fonds de roulement pendant trop longtemps
- ✗ Risqué si les clients paient en retard

## Découverts

Dépensez plus d'argent que vous n'en avez sur votre compte bancaire (dans une certaine limite).

- ✓ Réserve de trésorerie flexible et rapide
- ✓ Ne payez des intérêts que sur le montant utilisé
- ✗ Peut s'avérer coûteux à long terme
- ✗ La limite peut ne pas répondre aux besoins de l'entreprise

## Offrez des délais de paiement nets de 30/60/90/120 jours

**via un service tiers « Achetez maintenant, payez plus tard » pour le B2B**

Soyez payé à l'avance par un service tiers BNPL qui permet à vos clients de vous rembourser 30 à 120 jours plus tard.

- ✓ Prolongez les délais de paiement sans épuiser vos propres réserves de trésorerie
- ✓ Souvent plus facile et plus rapide d'accès pour les PME que les prêts bancaires
- ✓ Vous ne vendez pas vos factures passées
- ✓ « Tout compris » : le fournisseur BNPL assume le risque et procède à l'évaluation des risques de vos acheteurs
- ✓ Favorise une réduction du nombre d'abandons de panier et une augmentation des volumes d'achat
- ✗ Certains fournisseurs « BNPL » ne sont que des sociétés d'affacturage déguisées



# Ce qu'il faut rechercher chez un partenaire financier

Le choix d'un partenaire financier est une décision importante. Choisissez le bon, et vous pourriez bénéficier d'un partenariat lucratif qui durera des années. Voici quelques qualités à rechercher :

## Facile à mettre en place et à approuver

Combien de temps faut-il pour mettre en place et obtenir l'approbation du financement dont vous avez besoin ? Des jours ? Des semaines ? Des mois ? Comment une longue attente affecte-t-elle davantage votre trésorerie ?



## Flexibilité

Votre financement doit répondre à vos besoins. Il ne doit pas vous contraindre à vous endetter à long terme.

La bonne approche au bon moment et au bon endroit : le financement dont vous avez besoin est-il disponible quand vous en avez besoin ?



## Relations avec les clients ou les fournisseurs

Un tiers contactera-t-il vos clients et/ou fournisseurs ? Si oui, comment procédera-t-il ? Quel sera l'impact sur vos relations avec eux ?



## Stabilité / Confiance

D'où vient l'argent ?

Le bailleur de fonds ou le souscripteur a-t-il une capacité de résistance et de solides antécédents ?



## Transparence

Obtenez ce que vous voyez !

Vous devez toujours connaître les coûts et le fonctionnement du processus, sans frais surprises ni clauses en petits caractères.



# Comment Terms.Tech aide les PME à se développer et à prospérer

Terms.Tech aide les entreprises à **améliorer leur trésorerie** et à **augmenter leurs ventes** en leur proposant des délais de paiement de **30 à 120 jours nets grâce à sa solution** « Buy Now, Pay Later » (BNPL, achetez maintenant, payez plus tard).

Grâce à la flexibilité de Terms.Tech, les commerçants B2B et les marketplaces peuvent proposer à leurs clients une **solution hors ligne, un paiement en ligne en un clic** ou **des solutions personnalisées pour les plateformes B2B complexes**.

Terms.Tech finance les petites transactions récurrentes et les achats plus importants **jusqu'à 200 000 €**. Terms.Tech fournit efficacement des services d'**évaluation des risques**, de **prise de décision instantanée**, de **recouvrement de créances** et de **marque blanche**.

Terms.Tech est le choix incontournable pour les entreprises européennes à la recherche d'**une solution de financement B2B à court terme, facile à intégrer et conviviale**.

Disponible dans **toute la zone EEE** et en Suisse.

## AREA42

Terms.Tech est une solution de fonds de roulement proposée par AREA42.

**Qu'est-ce que AREA42 ?** En 2019, Credendo a lancé AREA42, son département innovation, afin de créer un monde où le commerce se déroule en toute simplicité.

**Comment ?** En identifiant les véritables problèmes du commerce B2B et en élaborant des solutions TradeTech centrées sur le client, qui favorisent un environnement commercial fluide et prudent en matière de risques.

*Vous êtes payé d'avance.*

*Vos clients paient plus*

*C'est aussi simple que cela.*



Approbation  
rapide du crédit



Évaluation robuste  
des risques



30/60/90/120  
jours pour payer



Paiement sécurisé



Intégration facile



Disponible dans  
toute l'Europe



## Vous souhaitez améliorer votre trésorerie et celle de vos clients ?



**Parlons-en !**

<https://terms.tech/fr/contactez-nous-pour-b2b-bnpl/>

### Discutons :

- de votre flux de paiement afin d'identifier les points faibles et les solutions possibles.
- de la manière dont Terms.Tech peut optimiser votre flux de paiement, renforcer votre trésorerie et celle de vos clients, et atténuer les risques liés au recouvrement.
- de vos questions spécifiques.



<https://terms.tech/fr>



[linkedin.com/company/terms-tech/](https://www.linkedin.com/company/terms-tech/)



**Soyez payé rapidement**

**Aucune banque**

**Sans contrainte**

**Améliorer la trésorerie**

**Augmenter la fréquence des commandes**