



59 rue La Boétie - 75008 Paris
01 42 89 44 74

Le budget de trésorerie (ou cash forecast), un outil de base par temps de crise



Lettre d'information de mars 2009

Editorial

La première contrainte de l'entreprise est de faire face à ses obligations, c'est-à-dire de rester liquide. Par temps de crise, le Directeur Financier se doit d'anticiper l'évolution de la trésorerie à l'horizon de quelques mois. Bref, il faut de toute urgence mettre sur pied, ou améliorer le BUDGET DE TRESORERIE, autrement dit le CASH FORECAST.

Certains paramètres peuvent se dégrader très rapidement, et de plus l'entreprise est tiraillée entre des décisions contradictoires (exemple : réduire sa production, mais sauvegarder l'outil et le moral des employés...). Le Cash Forecast glissant et réactualisé permet de prévoir les pics et les creux de trésorerie de l'entreprise et de piloter les affaires par gros temps.

Le cash forecast s'impose dans les PME, mais aussi dans les groupes à tous les niveaux où il est pertinent : filiales, divisions et groupe par consolidation.

Olivier Lacolley

Comment ESOPE peut-il vous aider ?

Rappelons que le cash forecast n'a rien à voir avec la gestion de la trésorerie à court terme, qui consiste à équilibrer et optimiser la trésorerie au jour le jour, banque par banque, voire compte par compte et souvent en fonction des conditions bancaires comme les dates de valeur.

Le Cash Forecast de son côté a pour unité de temps le mois, et comme horizon au moins 3 mois, généralement 6 mois, et si possible plus (mais est-ce encore possible ?). C'est donc une gestion à moyen terme, qui fait le lien entre la gestion au quotidien, et la stratégie financière du haut de bilan.

Pour construire un bon cash forecast, il faut bâtir un modèle adapté aux particularités de l'entreprise, exemple : le pic des ventes a lieu au mois de décembre, vos clients vous règlent, en pratique, à plus de 60 jours; par contre, les fournisseurs attendent des virements à 30 jours...

Les chiffres et paramètres du modèle sont alors régulièrement mis à jour à partir de toutes les prévisions, les plus actuelles, de ventes, de coût des ventes et de frais généraux, et de paramètres purement financiers. Votre forecast tient alors compte des dernière tendances : une baisse des charges mais plus

de factures clients impayées...

Esope peut vous aider à actualiser, valider, mettre en place ou faire vivre, votre modèle de cash forecast.

L'expérience d'ESOPE à votre service

Le cabinet ESOPE vous aide à faire évoluer les processus financiers de votre entreprise, grâce :

- à la culture financière de nombre de ses consultants et associés,
- à la compétence de son équipe de consultants, ingénieurs ou écoles de commerce, ayant pour la plupart un vécu opérationnel en entreprise qui valorise leur capacité de conseil,
- à son indépendance totale, financière et commerciale, garante d'une parfaite bonne foi dans les recommandations émises dans le seul intérêt du client,
- à la complémentarité que peut apporter sa compétence en systèmes d'informations.

[Un projet ? Une question ? N'hésitez à nous appeler pour en parler.](#)