LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION

De différentes manières coûteuses, un manager doit trouver les ressources nécessaires pour financer son activité.

Réduction des échéances liées aux créances clients

Il faut, donc, limiter ce besoin de financement en faisant payer les clients le plus rapidement, idéalement au comptant.

Afin de les encourager, on peut recourir aux réductions financières comme les escomptes de règlement qui sont obtenues en appliquant un pourcentage sur le montant dû.

Négocier avec la banque

Les clients sont, parfois, dans l'incapacité de payer au comptant. Puis, suivant la durée du cycle d'exploitation et les échéances accordées par les fournisseurs, les paiements des clients seuls ne comblent pas le besoin de financement. On doit alors négocier avec la banque même si elle fera payer à l'entreprise des frais, appelés « agios », composée d'intérêts et de commissions.

La banque offre deux solutions et l'entreprise choisira la moins chère :

- **Négocier une ligne de crédit (découvert bancaire) :**

- Le découvert est une avance à court terme accordée par la banque
- Permet d'avoir un compte banque débiteur à savoir dépenser même en absence d'argent.
- C'est une solution souple puisqu'elle ne coûte que si l'on utilise.

- Escompter un effet de commerce

– Les factures en attente de paiement peuvent être inscrite sur un effet de commerce et les escompter c'est-à-dire les vendre à sa banque afin d'obtenir de l'argent rapidement. La banque prélèvera des agios et se fera payer par le client le jour de l'échéance.