

AMÉLIORER SA TRÉSORERIE

PÉRENNISER SON ACTIVITÉ AVEC UNE BONNE GESTION DE LA TRÉSORERIE

Une gestion rigoureuse de la trésorerie est essentielle pour pérenniser son activité. L'artisan n'est pas le banquier de ses clients : facturer ne suffit pas, il faut encaisser. Être payé est aussi important que de gagner un nouveau client : c'est la condition pour assurer la stabilité et le développement de votre entreprise.

Retrouvez les autres fiches pratiques de votre dossier
ANTICIPER LES DIFFICULTÉS ÉCONOMIQUES :

- [Gérer son entreprise face à la crise](#) >
- [La gestion financière au quotidien](#) >
- [10 conseils pour optimiser sa trésorerie](#) (à venir)
- [Le guide complet](#) (à venir)

3 AXES POUR BOOSTER SA TRÉSORERIE

1 - DANS VOTRE ENTREPRISE



- **Maîtriser vos coûts** : calculez vos coûts de revient et ajustez vos prix.
- Suivez vos chantiers et clients avec des **tableaux de bord** ou **logiciels CRM***.
- **Optimisez vos plannings** pour éviter les retards coûteux.
- Créez des **tableaux de bord** : CA, marges, flux de trésorerie, rentabilité...

*Un CRM (Customer Relationship Management) est un outil qui permet de gérer efficacement les relations clients et les projets. Pour les artisans du bâtiment, il facilite le suivi des chantiers et la communication avec les clients. Rapprochez-vous de votre CAPEB pour vous informer sur un CRM adapté à votre activité.

2 - AVEC VOS CLIENTS



- **Demandez des acomptes** (30 % au démarrage, puis en fonction de l'avancement).
- Facturez **dès la fin du chantier** et remettez la facture le jour même !
- Relancez systématiquement à **J+7 après facture**.
- **Sécurisez vos paiements** : garanties, cautions, financement clients (éco-prêt, aides type MaPrimeRénov', etc.)

3 - AVEC VOS FOURNISSEURS



- Négociez vos **conditions d'achat** (remises, délais à 45 jours fin de mois...).
- Respectez vos engagements pour mieux **renégocier**.
- **Comparez** les offres, faites jouer la concurrence..



La trésorerie n'est pas qu'un indicateur financier, c'est un véritable outil stratégique.

En anticipant mieux vos besoins, en facturant rapidement et en sécurisant les encaissements, vous améliorez la santé financière de votre entreprise. Une trésorerie bien maîtrisée, c'est une activité plus sereine, plus rentable et surtout plus pérenne.

LES BONNES PRATIQUES À ADOPTER



UTILISEZ LES BONS OUTILS DE GESTION

- ➔ **Tableau de suivi client = un indispensable !**
- ➔ Utilisez un CRM.
- ➔ Comprenez votre bilan, compte de résultat, et votre BFR.



AIDEZ VOS CLIENTS À FINANCER

- ➔ Éco-prêt à taux zéro.
- ➔ Crédit travaux via banques partenaires.
- ➔ Subventions (MaPrimeRénov', MaPrimeAdapt, CEE...).



COLLABOREZ AVEC VOS EXPERTS

- ➔ **Expert-comptable** : analysez ensemble marge, trésorerie, rentabilité.
- ➔ **Provisionnez les créances douteuses** pour éviter les mauvaises surprises.
- ➔ **Assureurs crédit** : Transmettez vos données, et expliquez vos perspectives en cas de mauvaise notation.



SÉCURISEZ VOS CRÉANCES

- ➔ **Garantie de paiement** : constructeur, crédit, marché public...
- ➔ **Caution** pour éviter la retenue de garantie.

ANTICIPER



S'ORGANISER



SÉCURISER

ADOPTER UNE GESTION RIGoureuse ET STRATÉGIQUE DE VOTRE TRÉSORERIE, C'EST BIEN PLUS QU'UNE PRÉCAUTION : C'EST UN LEVIER PUISSANT POUR RENFORCER LA SOLIDITÉ DE VOTRE ENTREPRISE ET GARANTIR SA PÉRENNITÉ.

En anticipant, en vous organisant et en sécurisant vos flux financiers, vous mettez en place les conditions d'une activité durable, rentable et résiliente.

Pour aller plus loin et bénéficier d'un accompagnement sur mesure, rapprochez-vous dès maintenant de votre CAPEB départementale.

POUR EN SAVOIR +



**VOUS AVEZ UNE QUESTION ?
CONTACTEZ VOTRE CAPEB !**