

JUILLET 2025

GÉRER SON ENTREPRISE FACE À LA CRISE

PRÉSERVER VOTRE TRÉSORERIE ET FAIRE FACE À LA HAUSSE DES COÛTS

Confrontées à la hausse continue des coûts qui fragilise les trésoreries, trois leviers permettent de mieux gérer et renforcer son activité au quotidien. La CAPEB vous présente comment optimiser ses relations avec ses fournisseurs, adapter ses contrats clients, et entretenir sa relation avec son banquier.

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

- [Améliorer sa trésorerie](#) >
- [La gestion financière au quotidien](#) >
- [10 conseils pour optimiser sa trésorerie](#) (à venir)
- [Le guide complet](#) (à venir)



Et si vous preniez un temps pour faire un point stratégique global sur votre entreprise ?

Au-delà des actions immédiates liées à la gestion de votre trésorerie ou au pilotage de votre activité, il est essentiel de prendre du recul. Objectifs, organisation, outils : tout mérite d'être analysé pour mieux anticiper les évolutions à venir. Votre conseiller est là pour vous accompagner dans cette démarche et vous aider à définir une vision claire et structurée. N'attendez pas pour en parler avec lui !

OPTIMISER SES RELATIONS AVEC SES FOURNISSEURS

ANTICIPEZ VOS ACHATS ET STABILISEZ VOS PRIX :



- ➔ Achetez les matériaux **dès la signature du devis** (avec acompte).
- ➔ Constituez un **stock stratégique** (sans surstockage !).
- ➔ Planifiez vos **approvisionnements**.

RENFORCEZ VOTRE POUVOIR DE NÉGOCIATION :



- ➔ **Multipliez les fournisseurs** pour éviter la dépendance
- ➔ Négociez les **délais de paiement**, **conditions de stockage** et **prix** selon les volumes.
- ➔ Préférez des contrats avec **prix fixes** sur durée limitée.
- ➔ Intégrez des **alertes** avant reconduction automatique.



En cas de **pratiques abusives** : déclenchez une saisine collective via votre CAPEB ou saisissez le Médiateur des entreprises.

ADAPTER SES CONTRATS CLIENTS

CLIENTS PARTICULIERS (B2C) :



- ➔ Demandez systématiquement des **acomptes importants**.
- ➔ Réduisez la **validité de vos devis** (ex : 15 jours).
- ➔ Intégrez une clause de **révision de prix** (pensez à contacter votre CAPEB).
- ➔ Sélectionnez les bons **index BT** pour ajuster vos tarifs.
- ➔ Utilisez **CALCULAB** pour un chiffrage réaliste.

CLIENTS PUBLICS ET PROFESSIONNELS (B2G ET B2B) :



- ➔ Évitez les **prix fermes** et insérez une **clause de révision des prix**.
- ➔ Demandez des **acomptes**.
- ➔ Déposez vos décomptes mensuels via **Chorus Pro**.
- ➔ Demandez une **caution bancaire** plutôt qu'une retenue de garantie.
- ➔ En cas d'écarts économiques non couverts : demandez une **indemnité d'imprévision**.



Facturez dès la fin des travaux et **suivez les règlements de vos factures ! Relancez les encaissements !** Appliquez les bonnes pratiques de l'Observatoire des délais de paiement.

ENTREtenir SA RELATION AVEC SON BANQUIER

SOYEZ ACTIF DANS UNE RELATION DE PARTENARIAT DURABLE :



- ➔ Présentez un **plan de trésorerie** à 3 et 6 mois.
- ➔ Préparez un **business plan** solide.
- ➔ En cas de **dépassement de découvert** : discutez des solutions appropriées.

FINANCEZ INTELLIGEMENT :



- ➔ Évitez de puiser dans votre trésorerie pour investir : **utilisez des crédits adaptés**.
- ➔ Identifiez les **financements à court terme** (affacturation, loi Dailly, caution de retenue de garantie).



En cas de difficultés avec votre banque : saisissez le **Médiateur du crédit**.

BOÎTE À OUTILS

MÉDIATEUR DES
ENTREPRISES



MÉDIATEUR
DU CRÉDIT



GUIDE DES BONNES PRATIQUES DE
L'OBSERVATOIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT



DANS UN CONTEXTE DE HAUSSE CONTINUE DES COÛTS ET D'INCERTITUDES ÉCONOMIQUES, PILOTER VOTRE ENTREPRISE AVEC STRATÉGIE ET ANTICIPATION N'A JAMAIS ÉTÉ AUSSI CRUCIAL.

En travaillant en collaboration avec vos fournisseurs, en ajustant vos contrats clients et en cultivant une relation de confiance avec votre banquier, vous consolidez les bases de votre activité.

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 !