

# Etude de Cas : Analyse Critique de l'Escompte Commercial

## Strategie d'Escompte pour Renforcer la Tresorerie d'une PME en Croissance

### Contexte :

Une PME dans le secteur de la distribution de produits électroniques connait une croissance rapide, avec une augmentation annuelle des ventes de 20%. Cependant, cette croissance s'accompagne de besoins accrus en liquidites pour financer les achats de stocks et les nouvelles lignes de produits. Pour ameliorer sa tresorerie, l'entreprise decide de mettre en place une politique d'escompte commercial.

La direction propose d'offrir un escompte de 2% pour tout paiement effectue sous 10 jours, alors que la date d'echeance normale est de 45 jours. Cette decision vise a inciter les clients a payer plus rapidement, reduisant ainsi le cycle de conversion des creances en liquidites.

### Donnees Financieres :

- Ventes mensuelles : 500 000 EUR
- Marge beneficiaire nette : 10%
- Taux d'escompte propose : 2%
- Echeance normale : 45 jours
- Clients utilisant l'escompte : 50%

### Analyse Critique :

#### 1. Impact sur la Tresorerie :

En offrant un escompte de 2% pour des paiements sous 10 jours, l'entreprise espere acclereler l'encaissement des creances. Supposons que 50% des clients profitent de cet escompte. Le calcul

# Etude de Cas : Analyse Critique de l'Escompte Commercial

du montant de l'escompte accorde et du montant encaisse est le suivant :

Montant de l'escompte =  $500\,000 \text{ EUR} \times 50\% \times 2\% = 5\,000 \text{ EUR}$

Montant total encaisse =  $500\,000 \text{ EUR} \times 50\% - 5\,000 \text{ EUR} + 500\,000 \text{ EUR} \times 50\% = 495\,000 \text{ EUR}$

L'entreprise recoit donc 495 000 EUR au lieu de 500 000 EUR, mais avec un encaissement anticipé pour 50% des ventes. Cela améliore immédiatement la trésorerie, ce qui est crucial pour soutenir la croissance rapide.

## 2. Cout de l'Escompte et Rentabilite :

L'escompte de 5 000 EUR représente un coût direct pour l'entreprise. La marge bénéficiaire nette de 10% signifie que l'entreprise réalise un profit de 50 000 EUR sur ces ventes. Le coût de l'escompte réduit le bénéfice net à :

Bénéfice net ajusté =  $50\,000 \text{ EUR} - 5\,000 \text{ EUR} = 45\,000 \text{ EUR}$

Bien que le bénéfice net soit réduit, le gain en trésorerie peut compenser cette réduction, surtout si les fonds sont réinvestis dans des stocks ou des projets à rendement élevé.

## 3. Analyse des Risques :

Un risque majeur est que les clients pourraient ne pas utiliser l'escompte, maintenant ainsi les paiements à 45 jours. Si une proportion significative des clients n'utilise pas l'escompte, la stratégie pourrait échouer à améliorer la trésorerie comme prévu. De plus, un escompte trop généreux pourrait inciter les clients à toujours payer plus tôt, réduisant ainsi systématiquement la marge

# Etude de Cas : Analyse Critique de l'Escompte Commercial

beneficiaire.

## 4. Comparaison avec d'Autres Options :

L'entreprise pourrait envisager des alternatives à l'escompte, telles que le factoring (affacturage), où les créances sont vendues à une institution financière en échange de liquidités immédiates, moyennant des frais. Le choix entre ces options dépend de la comparaison des coûts et des bénéfices associés à chaque méthode.

## 5. Implications à Long Terme :

À long terme, une politique d'escompte pourrait fidéliser les clients en leur offrant une incitation financière pour les paiements rapides. Cependant, il est essentiel de surveiller régulièrement l'impact sur la rentabilité et d'ajuster le taux d'escompte ou les conditions si nécessaire.

## Conclusion :

La stratégie d'escompte peut être un outil puissant pour renforcer la trésorerie d'une PME en croissance, mais elle doit être mise en œuvre avec prudence. L'analyse montre que, bien que l'escompte réduise le bénéfice net, l'amélioration des flux de trésorerie pourrait compenser cette perte, surtout si les fonds sont utilisés efficacement. Néanmoins, il est crucial de surveiller la réaction des clients et d'ajuster la stratégie en fonction des résultats réels.

## Recommandation :

Il est conseillé à l'entreprise de commencer avec un taux d'escompte modéré de 2% et d'évaluer son impact sur la trésorerie et la rentabilité après quelques mois. Si la stratégie réussit à améliorer les liquidités sans compromettre excessivement les marges, elle pourrait être maintenue ou ajustée.

# **Etude de Cas : Analyse Critique de l'Escompte Commercial**

Sinon, des alternatives comme l'affacturage devraient être envisagées.