



www.dynamique-mag.com

Qu'est-ce que le BFR ?

Le BFR ou Besoin en Fonds de Roulement se définit comme la différence entre les actifs d'exploitation et le passif d'exploitation considérés au sens large.

Il représente le décalage de [trésorerie](#) provenant de l'activité courante de l'entreprise (l'exploitation).

Autrement dit, il résulte des décalages entre les décaissements et encaissements des flux liés à l'activité de l'entreprise.

Quelques exemples de décalages liés à l'activité de l'entreprise :

- Les clients peuvent payer à l'avance ou avec un délai (consenti ou subi selon les cas le plus souvent les deux).
- Les fournisseurs ne sont pas toujours payés au moment de la livraison (« au cul du camion » comme on a coutume de dire).
- Les salaires sont payés à la fin du mois, les charges sociales le 15 du mois suivant ;
- La TVA est payée à la fin du mois suivant, etc.

Le BFR peut ainsi être constitué par exemple par la constitution de stock, l'achat de matières premières ou le coût de prestations intellectuelles que l'entrepreneur doit prendre en charge.

Il peut être positif ou négatif :

- L'entrepreneur peut accorder des délais de règlement aux clients, ces délais constituent une « créance client ».
- L'entrepreneur peut demander des délais de règlement à ses fournisseurs, ces délais constituent une « dette fournisseur »

Finalement, le BFR c'est la « masse d'argent » nécessaire au fonctionnement de l'entreprise.

Plus l'entreprise grandit, plus le BFR est important

Ceci est vrai pour presque toutes les activités. Rare sont les BFR négatifs que l'on constate par exemple dans la grande distribution où le client paye immédiatement mais le fournisseur est payé avec un délai.

Dans la majorité des cas, la croissance de l'entreprise fait croître le BFR. Il est donc nécessaire de surveiller son évolution pour ne pas se retrouver à cours de trésorerie.

Au commencement de l'entreprise, le BFR est à considérer comme un investissement. Il faudra donc le couvrir par des capitaux permanents (dans le plan de financement initial) c'est-à-dire par des fonds propres, subventions ou dettes à moyen ou long terme. Le BFR ne finance pas (en général) au début le BFR,

Calculer son BFR

L'expression simplifiée du BFR est la suivante :

$$\text{BFR} = \text{Stocks (1)} + \text{Créances Clients (2)} - \text{Dettes Fournisseurs (3)}$$

(1) Les stocks sont à comprendre de plusieurs manières (HT) :

Stocks minimum de matières premières, de produits en cours de fabrication et de produits finis dont on doit disposer en permanence pour exercer l'activité dans des conditions normales.

- les stocks de matières premières.
- les stocks de produits en cours de fabrication
- les stocks de produits finis,

(2) Les « créances clients » seront également à prendre en compte (TTC). Attention à ne pas confondre facturation (émission de la facture) avec règlement du client.

Pour le calculer il faudra faire la moyenne des factures aux clients non encore réglées.

(3) Les « dettes fournisseurs » seront également à prendre en compte (TTC) de la même manière.

Pour les calculer, il faudra faire la moyenne des factures aux fournisseurs, en fonction des délais de paiement.

Attention : cette façon de calculer est valable lors de la création d'une entreprise. Lors d'une reprise, il faudra par exemple que les calculs soient H.T.

Le décalage de TVA est pris en compte dans les dettes fiscales de l'entreprise.

Calculer son BFR dans les activités de services

Dans ce cas, il n'y en général pas de stocks. Cependant, s'il n'y a pas de stock, il y a fourniture de prestations intellectuelles.

Ces prestations intellectuelles entraînent de l'argent à avancer. Elles seront donc à prendre en compte. Il faudra donc remplacer le terme de « stocks » par « travaux en cours »

Pour les calculer, il faudra se servir de base du coût d'une journée de travail, toutes charges courantes comprises (rémunération incluse) et ensuite estimer le nombre de jours de travail moyen nécessaires avant la facturation.

Calculer son BFR dans la micro-entreprise (notamment auto-entrepreneurs)

Attention : les « créances clients » sont à prendre en compte en HT, alors que les « stocks » seront en TTC. Les « dettes fournisseurs » restent identiques

Exemple

Prenons le cas d'une entreprise de fabrication.

Son chiffre d'affaires (CA) HT est de 550 000 euros soit 657 800 euros TTC

Le fonctionnement :

- 30 % du chiffre d'affaires HT sont les achats soit 165 000 euros (197 340 euros TTC)
- 40 % des clients payent à 30 jours et 60 % à 60 jours
- 30 % des fournisseurs sont payés à 60 jours et 70 % à 30 jours
- Stocks produits finis : 10 jours de chiffre d'affaires HT
- Stocks matières premières : 2 mois d'achats HT

Le calcul du BFR se fera de la manière suivante :**Créances clients :**

40 % x 30 jours = 12 jours

60 % x 60 jours = 36 jours

Soit au total : 48 jours

657 800 euros x 48 / 365 jours = 86 505 euros TTC

Stocks produits finis :

550 000 x 10 / 365 jours = 15 068 euros HT

Stocks de matières premières :

165 000 x 2 / 12 mois = 27 500 euros HT

Crédit fournisseur :

30 % à 60 jours = 18 jours

70 % à 30 jours = 21 jours

Soit au total : 39 jours

197 340 euros x 39 / 365 jours = 21 085 euros TTC

BFR = (86 505 + 15 068 + 27 500) - 21 085 = 107 988 euros.

Le mieux est de faire payer ses clients le plus rapidement possible et d'augmenter les délais de paiement des fournisseurs... afin de diminuer le BFR