

Travailleur Indépendant : Comment gérer sa trésorerie et anticiper des trous d'activité ?

Exercer une activité en indépendant nécessite de multiples compétences : commerciales, comptables, administratives, financières et, bien sûr, celles de votre métier de base.

Submergé par votre métier et passant probablement beaucoup de temps en commercial, vous en oubliez souvent ce que l'on a l'habitude de nommer « le back office » à savoir le comptable, l'administratif et le financier.

A trop laisser de côté ces parties, on observe souvent chez l'indépendant des dérapages d'activités ou des trous de trésorerie !

Comment les anticiper ? Comment les gérer ? Comment s'en sortir ?

C'est ce qui est exposé dans cette fiche.



I. La problématique

Elle est classique : confondre l'argent présent sur son compte en banque et celui réellement gagné, disponible pour une utilisation à des fins personnelles comme bon nous semble.

Il ne faut pas oublier que sur une somme d'argent reçue, peuvent se soustraire :

- De la tva,
- Des charges sociales,
- Des frais professionnels,
- De l'impôt.

L'argent déposé sur votre compte en banque est le montant but TTC... l'argent qui sera disponible est le net après déduction de tous ces postes.

La difficulté est que ces charges ne se payent pas immédiatement et que certaines peuvent même avoir des décalages proches d'une année entre le moment de l'encaissement de la recette et le paiement de la charge.

II. L'échéancier

Commençons par le commencement : pour pouvoir anticiper ces sorties et ne pas se retrouver sans le sou, il convient d'établir un échéancier de trésorerie ; au moins avec les dates ; au mieux avec les montants s'ils sont connus.

Cela permet d'anticiper les sorties d'argent et les sommes à posséder pour honorer les futures sorties.

Ainsi, on notera que :

- La tva peut être payée par un acompte le 15/17 juillet, le 15/17 décembre et le 3 mai de l'année suivante pour son solde. Les deux premiers acomptes sont calculés par rapport à la somme totale due l'année précédente (55 % et 40 %) ; le solde est celui de l'année écoulée... il faut attendre d'avoir établi son bilan et ses calculs pour le connaître.
- La tva peut être payée tous les mois. Cela nécessite plus de travail, mais si vous êtes plus cigale que fourmi, cela aura l'avantage de verser l'argent à l'état avant que vous ne l'ayez utilisé pour autre chose.

- Concernant les charges sociales, si vous êtes Micro Entrepreneur, le calcul se fait trimestriellement ou mensuellement en fonction des recettes encaissées HT sur la période de référence. Le calcul est donc simplifié. Si vous êtes en réel, les organismes sociaux vous adressent en début d'année un échéancier que vous pourrez largement reporter dans le vôtre. Attention, en cas de variation d'activité, vous pourriez ne pas avoir assez payé pour l'année et devoir un solde au cours du 3^{ème} trimestre de l'année suivante.
- Les frais professionnels...vous, et seulement vous, les connaissez... mais c'est une bonne raison pour comprendre la différence entre un chiffre d'affaires et une marge brute. Le chiffre d'affaires est avant toute déduction. La marge brute est le chiffre d'affaires amputé des dépenses directes pour réaliser l'opération. Si vous devez réfléchir en termes de disponible avant les taxes, vous ne devez alors pas raisonner en terme de chiffre d'affaires mais en terme de marge brute.
- Pas de revenus sans impôts : l'impôt pour les micro-entrepreneurs est généralement payé en même temps que les charges sociales, soit trimestriellement, soit mensuellement. Il est donc facile de le positionner sur un échéancier et d'anticiper les sorties d'argent qui découlent des recettes. Pour ceux qui ne seraient pas soumis au prélèvement d'impôt libératoire (parce qu'ils dépassent les seuils ou parce qu'ils sont au frais réel), il s'agira simplement de positionner les mensualités, imposées en début d'année par le fisc, et d'anticiper, en fonction de la variation de vos revenus, les ajustements à la hausse ou à la baisse de l'impôt sur le revenu qui se fera l'année suivante.

Vous voilà paré d'un échéancier pour vous permettre de suivre votre trésorerie mais ce document sera à ajuster en fonction des aléas de votre activité.

Est-ce suffisant pour anticiper les trous de trésorerie ou les trous d'activité ?... Evidemment non... nous allons évoquer d'autres solutions



III. Le pilotage de mon activité

Les activités indépendantes sont souvent irrégulières, ce qui peut occasionner des trous d'activité, ce que nous verrons supra, et par conséquent un trou de trésorerie, ce que nous allons aborder maintenant.

Que faire en complément de suivre son échéancier pour conserver la réserve nécessaire pour parer à cette problématique ?

La solution est très simple !

Dans un premier temps, et parce que c'est obligatoire si votre chiffre d'affaires annuel dépasse 5000 €, vous posséderez un compte en banque dédié à l'activité professionnelle.

C'est sur ce compte que vous payerez vos dépenses professionnelles et principalement :

- La tva,
- Les charges sociales,
- Les frais professionnels,
- Les impôts.

Dans un second temps, il est impératif qu'il y reste suffisamment d'argent pour pallier ces dépenses mais également faire face aux trous d'activités et baisses de revenus.

Pour utiliser une méthode simple, sachez que statistiquement, si vous laissez 30 % de toutes les sommes encaissées HT sur ce compte, vous devriez avoir toujours suffisamment de trésorerie pour prévenir ces trous d'air et d'argent.

Cela signifie que vous ne pouvez virer sur votre compte personnel que 60 % des montants HT encaissés (ou de la marge brute encaissée si vous avez des frais techniques) à considérer, en quelque sorte, comme votre rémunération

Si vous respectez cette règle, vous aurez en principe toujours suffisamment de trésorerie d'avance pour acquitter certaines des charges appelées avec plusieurs mois de décalage mais aussi avoir des ressources de côté pour les périodes plus difficiles.

IV. Le trou d'activité

Pourquoi un indépendant peut-il avoir des trous d'activité ?

Les raisons sont multiples. Nous pouvons en isoler plusieurs qui reviennent régulièrement :

- La dépendance à un seul client (voir notre autre fiche sur le sujet). Lorsque l'activité avec ce client baisse ou cesse, il y a inévitablement un trou d'activité. Cette situation doit donc rester exceptionnelle si vous voulez éviter tout risque de trou d'activité lié à cette problématique.
- Le manque de motivation au travail : être indépendant nécessite de la discipline. Si vous travaillez quand vous en avez envie et si vous tardez à livrer vos travaux aux clients, inévitablement et à plus ou moins longue échéance, vous allez perdre vos clients et indubitablement un trou d'activité. Comme pour le télétravail, il faut se résoudre à avoir un espace et des heures de travail.
- L'organisation de la journée de travail ne doit pas se limiter à travailler : il faut piloter son entreprise : prévoir du temps pour la partie comptable et administrative mais surtout pour la partie commerciale. Si vous commencez vos actions commerciales uniquement lorsque vous n'avez plus de travail, il y aura forcément un laps de temps entre chaque mission générateur de trous d'activité. Il faut donc poursuivre les actions commerciales et de prospections parallèlement à votre charge de travail habituelle pour que les missions s'enchaînent les unes après les autres.

Si toutefois vous avez un trou d'activité indépendant de toutes les causes précédemment évoquées, c'est que vous n'y pouvez pas grand-chose.

En revanche, si cela revient régulièrement, il faudra s'interroger sur la pérennité de votre activité indépendante.

Peut-être envisager de sécuriser vos revenus avec une activité partielle et parallèle en tant que salarié pour compléter des revenus irréguliers ?

C'est parfaitement légal et compatible avec une activité d'indépendant.

CONCLUSION

Être indépendant, c'est être une entreprise : une entreprise se pilote, une entreprise se développe... Une entreprise peut avoir des accidents de parcours, des ennuis de trésorerie, des creux d'activité.

Anticiper ces aléas, comme un vrai chef d'entreprise, est primordial pour la mener vers le succès.

