Cinq conseils pour gérer sa trésorerie lorsqu’on lance sa startup

Simplifier sans perdre de temps, en optimisant le délai entre facturation et paiement : deux experts partagent leur vision des défis financiers et des impératifs liés à la trésorerie lors du lancement d'une startup.

Temps de lecture : minute

---

19 janvier 2024

Côme Fouques est cofondateur et CEO d’Indy, une startup spécialisée dans la simplification de la comptabilité pour les indépendants. Pierre-Antoine Glandier, lui, est cofondateur et CEO de Libeo, qui propose un outil de gestion pour les finances des entreprises. Nous avons recueilli leurs conseils de comptabilité et de gestion de trésorerie. *« Quand on est “petit”, c’est assez facile de faire en sorte que la vision de la trésorerie soit la plus proche possible du réel »*, précise Côme Fouques.

Les deux experts s'accordent : lorsqu'on débute l'aventure entrepreneuriale, il ne faut pas consacrer trop de temps aux finances, mais se concentrer sur le business. Les enjeux tiennent dans une course contre la montre : simplifier les processus sans *« perdre de temps à essayer d’optimiser de trop petites sommes »*, souligne Côme Fouques. Voici leurs cinq conseils :

« La meilleure gestion de trésorerie, c’est de

ne pas en avoir »

« Je recommande de payer les fournisseurs dès le lendemain, il n'y a pas beaucoup de directeurs financiers qui conseilleraient ça, je crois. » Pour Côme Fouques, il faut optimiser le décalage de trésorerie entre l'engagement d'une dépense et son retrait effectif du compte en banque. *« La technique pragmatique pour piloter cela, c'est de faire un effort pour comprimer le délai entre l'émission ou la réception d'une facture et son paiement. Une manière d'avoir toujours une trésorerie à jour »*, explique le CEO d'Indy. Et en retour, *« il est possible de se faire payer immédiatement par les clients, surtout en tant que startup »*. *« On peut vraiment gérer en une ou deux heures par mois, toutes les finances de la boîte »*, selon lui.

S'équiper des bons outils

Les deux acteurs du secteur conseillent évidemment de choisir les bons outils. Pierre-Antoine Glandier cite trois critères indispensables pour s'équiper correctement : *« opter pour le SaaS, choisir des outils interconnectés avec ceux déjà en place, cibler les bonnes spécificités en fonction de son propre modèle et de la nature des dépenses engendrées »*. Côme Fouques cite aussi les outils de synchronisation des comptes, entre autres, qui permettent d'avoir *« une vue d'ensemble de ce qui sort et qui rentre, catégorie par catégorie ».*

Catégoriser les dépenses

Côme Fouques rappelle l'importance des postes de dépenses. Il préconise un classement entre huit et dix postes de dépenses, pour plus de clarté. *« Il faut isoler les dépenses récurrentes de ce qui est ponctuel, pour anticiper et assurer les dépenses obligatoires »*. Au début d'une startup, les dépenses récurrentes peuvent représenter 70 % des dépenses ou

plus, selon lui. *« Les dépenses ponctuelles jouent tellement à la marge, que l'important c'est d'être clair sur les dépenses récurrentes. »*

Choisir le bon comptable

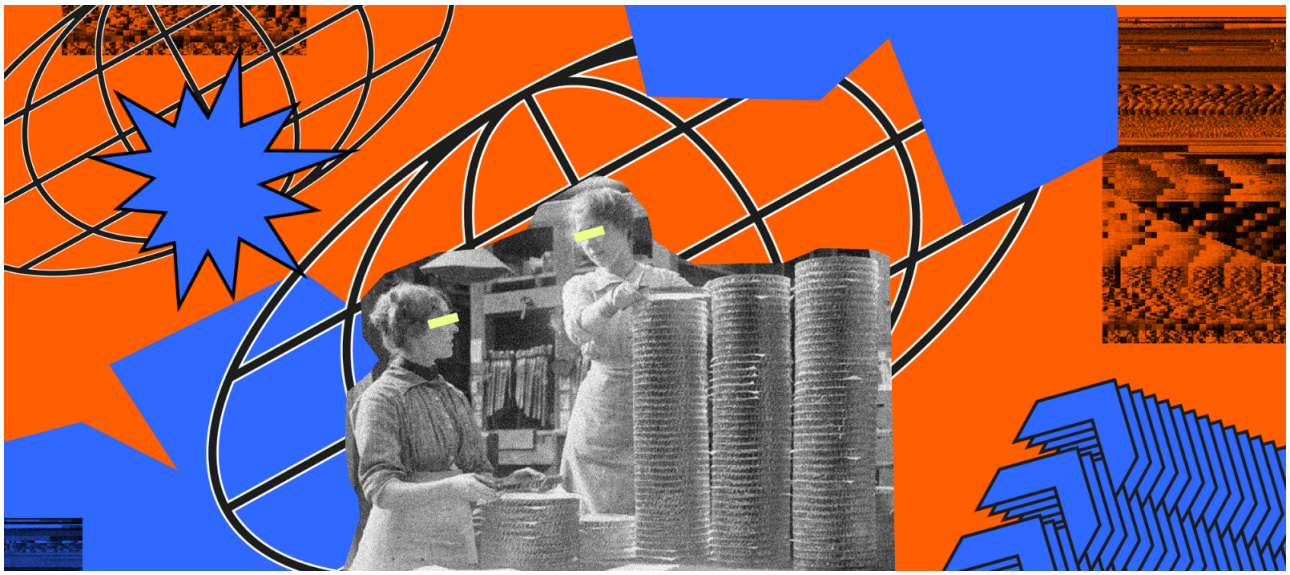
Il s'agit de choisir un expert-comptable qui comprend le modèle de la startup. *« Une startup c'est un animal un peu particulier qui investit, capitalise, etc »*, rappelle Pierre-Antoine Glandier. Pour lui, l'expert-comptable devient comme un partenaire commercial, qui doit comprendre l'écosystème dans lequel il évolue. Côme Fouques valide également l'idée de choisir un expert-comptable *« qui a l'habitude de travailler dans la tech, connaît les usages et les pratiques, notamment sur le crédit d'impôt recherche, sur la façon dont on traite comptablement le développement logiciel ».*

Étape suivante : responsabiliser les équipes

Lorsque les équipes commencent à s'agrandir, Pierre-Antoine Glandier insiste sur le fait de partager les informations et de déléguer certaines responsabilités. *« Il ne faut pas hésiter à donner la main sur le budget à certaines têtes de pôle, faire en sorte que les gens soient embarqués dans la gestion budgétaire, par exemple le pôle marketing »*, explique-t-il. Une manière également de mieux utiliser les outils de gestion : *« Il y a beaucoup de SaaS maintenant et il est important que chacun porte les SaaS liés à son métier et que cela soit corrélé à une activité réelle ».*

Si ces cinq conseils peuvent être appliqués au quotidien par les entrepreneurs, il faut toujours garder en tête la conjoncture. Pierre-Antoine Glandier explique qu'il y a eu *« une période où les startups dépensaient beaucoup d'argent, ce temps où l'argent était facile est révolu »*. *« Pour anticiper le fait que le marché ne va pas se retourner tout de suite, il y a une tendance à faire garder son cash pour étendre le runway »*. Une prévention qu'il recommande : *« dans un environnement*

où le cash vaut cher, donc d’un point de vue prévision, il faut être vigilant sur la manière dont on dépense son cash et en dépenser le moins possible ».



À lire aussi

ComptaTech : 10 startups qui simplifient la gestion de trésorerie des entreprises

MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M’INSCRIS

Article écrit par Charlotte Rabatel