

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