

Le calcul du DSO

Description

Le calcul du DSO (DMP ou délai moyen de paiement en français) s'effectue de manière simple. Il consiste surtout à calculer la durée moyenne des crédits clients de l'entreprise. Pour ce faire, le [dirigeant](#) peut utiliser, soit la méthode comptable ou bilancielle, ou par épuisement.

Chacune de ces méthodes présente aussi bien des avantages que des inconvénients qu'il convient de connaître. Dans tous les cas, un calcul correct du DMP est essentiel pour conserver une trésorerie adaptée aux besoins de fonctionnement de l'entreprise, mais aussi prendre des décisions stratégiques.

[Expertise comptable : demander mon devis](#)

Comment définir le calcul du DSO ?

Le DSO ou DMP se calcule en nombre de jours. Il ne représente pas le délai moyen de paiement des clients, mais du nombre de jours de CA facturé et pas encore encaissé. En effet, il apporte des informations comptables importantes concernant le chiffre d'affaires en attente d'encaissement. Elles permettent au [chef d'entreprise](#) d'estimer la performance de la gestion de la trésorerie, voire de limiter les coûts de gestion.

Bon à savoir : le délai moyen de paiement se nomme aussi NJC ou Nombre de jours de crédit clients.

Quels sont les éléments de calcul du DSO ?

Deux moyens, dont **le plus connu est la méthode comptable**, permettent d'effectuer le calcul du DSO. Il convient d'en choisir un et de s'y tenir pour pouvoir :

- Suivre l'évolution du délai moyen de recouvrement mois après mois ;
- Prendre des décisions nécessaires à la gestion de la [comptabilité](#).

Avec la méthode comptable

C'est la technique la plus courante, mais elle **ne tient pas compte des problématiques de saisonnalité** qu'un grand nombre d'entreprises subissent pourtant. En calculant le DMP, les comptables et les analystes financiers utilisent généralement des informations générales issues de la même période :

- Montant des créances clients ;
- Chiffre d'affaires (CA) toutes taxes comprises.

La méthode bilancielle permet alors surtout de connaître le rapport entre l'encours financier et le CA TTC. Quand on la choisit, le DMP s'obtient en appliquant la formule :

$$\text{Comptes clients} / \text{CA TTC} \times 365$$

Elle **présente l'avantage d'être simple et rapide**. Mais comme expliqué plus haut, elle ne prend pas en compte les périodes précédentes. En effet, elle est dépendante de celle qui a été retenue, ce qui rend difficile la comparaison des chiffres en cas de :

- Variations importantes du CA ;
- Forte saisonnalité des ventes.

Cette méthode standard n'est alors pertinente que lorsque l'on fait un chiffre d'affaires constant. Elle permet de comparer les entreprises. Par ailleurs, elle **ne reflète ni la durée réelle du crédit ni l'âge moyen des créances**.

En partant de cette technique, le dirigeant d'entreprise peut également **se baser sur ses variantes**, telles que la méthode :

- De l'encours courant ;
- De l'encours échu ;
- Avec l'encours total ;
- Avec l'encours moyen ;
- Avec le CA moyen.

Avec la méthode par épuisement (count back)

Appelé aussi count back, la méthode par épuisement du chiffre d'affaires prend en compte la saisonnalité, mais ne permet pas de distinguer les délais de paiement subis de ceux contractuels. Toutefois, elle est **plus fidèle à la réalité si le calcul s'effectue tous les jours ou chaque semaine**.

Cette technique consiste ainsi à retirer, de manière successive et jusqu'à épuisement,

le CA réalisé tous les mois de l'encours financier. Elle offre la possibilité **de calculer le DMP en temps réel** si l'on dispose quotidiennement d'informations correctes, ce qui permet de réagir rapidement. Il n'y a pas besoin d'attendre les fins de période.

Pouvant tenir compte des fluctuations du CA liées à la saisonnalité, le count back permet mieux d'observer l'évolution du DMP. Il est plus complexe que la méthode bilancielle, mais **donne la possibilité d'obtenir des informations précises** pour :

- Un seul client ;
- Un groupe de clients ;
- L'ensemble de la clientèle.

À noter : le calcul par épuisement du chiffre d'affaires constitue la méthode la plus juste.

Cet avantage permet ainsi de définir et de piloter de manière efficace un plan d'action qui convient plus à la segmentation client. Contrairement à la méthode comptable, le count back reflète mieux la situation lorsque l'on subit de fortes variations de chiffre d'affaires ou mène une activité saisonnière. Par ailleurs, il n'est **pas possible de s'en servir pour comparer les entreprises**.

Bon à savoir : il est possible de se servir d'une application en ligne pour effectuer le calcul du DSO.

Comment l'optimise-t-on ?

Les délais de paiement des clients peuvent être consentis ou bien subis par le dirigeant d'entreprise. Suivant les cas, ce dernier a la **possibilité de déployer différents moyens pour améliorer le délai moyen de recouvrement**. Il a le choix de :

- Réduire le délai de paiement des factures par une relance proactive et continue des clients ;
- Mettre en place une collaboration simplifiée entre les personnes de l'entreprise pour faciliter le suivi et le paiement ;
- Traiter et isoler de façon distincte les litiges pour éviter des procédures à la fois coûteuses et longues.

Il est également toujours préférable d'avoir une **vue en temps réel sur les indicateurs clés de la santé de l'entreprise** :

- Clients à relancer ;
- Litiges ;
- Sommes dues ;
- Promesses de paiement.

Bon à savoir : l'amélioration du DSO permet d'optimiser la capacité d'investissement.

Il faut savoir aussi qu'un **logiciel de recouvrement de créances** permet d'optimiser le DMP. Il fait bénéficier d'un gain de temps considérable dans la relance des factures et réduit les contentieux et les impayés, ainsi que le recours de l'affacturage.

Délais de paiement consentis

Ils sont généralement inscrits dans les [CGV](#). En effet, il vaut toujours mieux **convenir d'un délai moyen de paiement avec le client dès le début de la collaboration** et de l'indiquer dans un accord commercial pour améliorer le DSO. La limite est, soit de :

- 60 jours ;
- 45 jours fin du mois ;
- 45 jours à compter de la date d'émission pour la facture périodique.

Bon à savoir : le délai de paiement des sommes dues est généralement fixé à 30 jours à compter de la date d'exécution ou de réception de la prestation.

En définissant les délais à la signature du contrat, **les conditions de paiement sont établies suivant les stratégies commerciales des deux parties**. Le dirigeant d'entreprise doit s'assurer qu'elles n'impactent pas trop le [BFR](#).

À noter : il peut accepter des conditions dérogatoires contre un prix plus élevé ou un volume de commandes plus important.

Délais de paiement subis

Pour éviter les anomalies de paiement, qu'elles soient **causées par le client ou liées à des dysfonctionnements internes**, il est recommandé de réformer le mode de fonctionnement de l'entreprise, quelle que soit la taille de cette dernière. Lorsque de telles situations se présentent, il faut chercher à optimiser la gestion du poste client pour empêcher une rupture avec un partenaire commercial.

Dans tous les cas, il convient de **relancer de manière systématique toute facture dépassant l'échéance**

pour réduire le délai de paiement. Certains clients n'effectuent pas le règlement par manque de :

- Personnel ;
- Temps ;
- Bonne volonté.

Pour éviter les procédures coûteuses et les litiges, il est tout aussi important de **créer un plan de relance personnalisé** en fonction de :

- La relation commerciale ;
- Le type de client.

Et il est conseillé d'**utiliser des canaux de communication variés** :

- Appels téléphoniques ;
- E-mails ;
- Courriers papier.

Les actions de relance multiples augmentent les chances de **résoudre un litige à l'amiable**. En interpellant le client, le dirigeant d'entreprise évite les procédures coûteuses qui rallongeront encore plus le DMP. Le service d'une agence de recouvrement doit être une solution de dernier recours. Non seulement il coûte cher, mais en plus, il fait perdre beaucoup de temps.

Bon à savoir : il peut recourir au service d'un prestataire spécialisé pour se faire payer plus rapidement et facilement. Ce dernier saura également l'aider à mieux piloter la trésorerie de l'entreprise.

En cas de déplacement, il doit même mettre en place des relances systématiques pour éviter des retards, surtout **lorsque le montant de la facture est important**. Et pour améliorer la trésorerie, il peut tenter :

- D'optimiser la gestion des stocks ;
- D'allonger les délais de paiement fournisseurs.

Pourquoi est-il important d'effectuer le calcul du DSO ?

Le calcul du DSO **permet d'obtenir des données sur l'efficacité et la rapidité des relances** et des process de recouvrement de créances. Un DPM élevé signifie que les

délais de paiement client sont longs. Et il est faible lorsque l'encaissement des factures émises a pu être effectué rapidement.

Plus le délai de règlement par les clients est court, plus le BFR sera réduit. L'entreprise disposera alors assez de ressources financières pour payer ses dépenses courantes. **Le calcul permet de suivre l'évolution** du DMP et ainsi d'avoir une trésorerie adaptée aux besoins de fonctionnement. C'est pourquoi il est important de l'effectuer.

Le calcul du DSO permet de connaître le montant des liquidités dont l'entreprise a besoin pour financer les ventes qui ne sont pas encore payées. Celui-ci **reflète également la périodicité de la facturation**.

Le Days payable outstanding, quant à lui, précise le **nombre de jours moyen qu'il reste pour régler la facture d'un fournisseur**. Un DPO élevé peut entraîner des relations tendues avec ce dernier. De la même manière que le DSO, il permet d'évaluer les performances de gestion des flux de trésorerie. En le combinant avec d'autres indicateurs financiers, il devient possible d'obtenir une interprétation encore plus complète.

Bon à savoir : la bonne gestion des comptes fournisseurs et clients permettent de conserver une image saine auprès des partenaires de l'entreprise.

Il est bon de noter également qu'on retrouve surtout des **DSO élevés** dans les secteurs, tels que :

- La construction ;
- Les biens d'équipement ;
- L'électronique.

Par ailleurs, **les indicateurs les plus bas** appartiennent aux entreprises du secteur :

- Alimentaire ;
- De la distribution.

Comment interpréter ce calcul ?

Comme on l'a vu précédemment, un DMP bas **traduit la rapidité des règlements de facture client**. Lorsqu'il est important, l'exploitation est mise en péril puisque l'entreprise risque de manquer de trésorerie. Pour rappel, plusieurs techniques permettent de diminuer de manière efficace le délai moyen de paiement :

- Renégociation des délais de paiement plus courts ;
- Envoi rapide de factures ;
- Demande d'acompte ;
- Proposition d'un délai de paiement réduit pour tout nouveau client ;
- Relance systématique et régulière des factures ;
- Mise en place d'un processus de recouvrement performant avec des actions rythmées dans le temps ;
- Identification et traitement rapide des litiges.

À noter : la résolution rapide d'un litige est essentielle parce qu'elle augmente la satisfaction client.

Afin d'avoir une meilleure trésorerie, le dirigeant d'entreprise peut même proposer des réductions ou des avantages pour convaincre les clients de régler les factures plus rapidement. En surveillant **l'évolution du DSO** de manière régulière, les efforts déployés resteront efficaces dans le temps.

Bon à savoir : le délai moyen de paiement est de 72 jours en France. Dans le monde, il est de 67 jours. Et la Chine détient le chiffre le plus élevé avec 92 jours. Le commerce B2C a un DSO moins élevé qu'en B2B.

FAQ

Quand le DSO augmente-t-il ?

Grâce au calcul du DSO, il est possible d'évaluer la performance dans la gestion des créances clients. L'amélioration du délai moyen de paiement peut signifier que l'entreprise a mis en place des politiques efficaces de gestion du crédit ou de recouvrement de créances. En guise d'exemple, se tourner vers l'affacturage permet d'augmenter le DMP.

Qu'est-ce que le BFR en comptabilité ?

Le BFR ou besoin en fonds de roulement constitue un indicateur essentiel pour tous les dirigeants d'entreprise. Il désigne l'argent dont on a besoin pour financer l'exploitation. Dans le cas où il serait positif, un décalage entre les décaissements et les encaissements existe. Il faudra ainsi trouver de la trésorerie pour le financer.

Comment un encours fonctionne-t-il en comptabilité ?

Représentant la somme des dettes et des crédits d'une entreprise vis-à-vis des clients ou des fournisseurs, il équivaut aux montants que cette dernière doit régler ou recevoir. L'encours client correspond ainsi à l'ensemble des créances sur les clients, que les factures soient échues ou non. En effet, il s'agit du total des sommes dues par ces derniers.