



LES
MINI-GUIDES
BANCAIRES

lesclesdelabanque.com

Le site pédagogique sur la banque et l'argent

Le financement court terme des TPE

(Très Petites Entreprises)

Ce guide vous est offert par :

Pour toute information complémentaire,
nous contacter :
info@lesclesdelabanque.com - 01 48 00 50 05

Le présent guide est exclusivement diffusé à des fins d'information du public. Il ne saurait en aucun cas constituer une quelconque interprétation de nature juridique de la part des auteurs et/ou de l'éditeur. Tous droits réservés. La reproduction totale ou partielle des textes de ce guide est soumise à l'autorisation préalable de la Fédération Bancaire Française.

Éditeur : FBF - 18 rue La Fayette 75009 Paris - Association Loi 1901
Directeur de publication : Marie-Anne Barbat-Layani
Imprimeur : Concept graphique, ZI Delaunay Belleville -
9 rue de la Poterie - 93207 Saint-Denis
Dépôt légal : septembre 2014

SOMMAIRE

Quel est l'objet du financement court terme ?	4
Quels sont les différents types de financement court terme ?	6
Quelles sont les solutions de crédits de trésorerie ?	8
Quelles sont les solutions de crédits par mobilisation de créances ?	12
Comment obtenir un financement court terme ?	20
Comment s'assurer que le financement court terme est toujours adapté ?	24
Quelles sont les conséquences de financements court terme inadaptés ?	28
Que faire en cas de refus de financement ?	30
Les points clés	33

INTRODUCTION

Le financement court terme (d'une durée inférieure à un an) permet de financer l'activité quotidienne de l'entreprise à la différence des financements moyen terme (entre 1 et 5 ans) et long terme (d'une durée supérieure à 5 ans) destinés aux investissements.

Les TPE (Très Petites Entreprises), appelées aussi micro-entreprises, sont des entreprises de moins de 10 salariés réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions d'euros.

Quel est l'objet du financement court terme ?

Le financement court terme a pour objet de **renforcer la trésorerie d'une entreprise**. En effet, il existe souvent un décalage **au sein du cycle d'exploitation¹** entre les dépenses engagées et les recettes non encore encaissées.

Ce décalage, que l'on appelle « besoin de fonds de roulement » (BFR), peut être :

- négatif si les recettes sont supérieures aux dépenses
- positif **si les recettes sont inférieures aux dépenses.**

C'est dans ce dernier cas, et en l'absence d'une trésorerie disponible suffisante, **que le financement court terme est nécessaire.**

1. Le cycle d'exploitation est l'ensemble des opérations réalisées, de l'achat (matières premières, fournitures, marchandises) à la vente du produit dans le but de réaliser un bénéfice.

Quels sont les différents types de financement court terme ?

On peut distinguer :

- **les crédits de trésorerie** qui permettent à votre TPE soit d'avoir un compte débiteur par une facilité de caisse ou un découvert autorisé, soit de bénéficier d'un crédit à court terme,
- **les crédits par mobilisation de créances** qui permettent de recevoir en avance leur règlement.

Quelles sont les solutions de crédits de trésorerie ?

1. La facilité de caisse et le découvert autorisé

vous permettent d'avoir un compte débiteur jusqu'à un montant maximal fixé à l'avance avec le chargé de clientèle. Ces crédits ont un coût : les agios à payer (intérêts débiteurs) sont calculés sur le montant du débit et le nombre de jours utilisés (« échelle d'intérêt »).

- L'utilisation de la facilité de caisse ne doit pas dépasser quinze jours dans le mois. Elle est donc réservée aux situations exceptionnelles comme un décalage ponctuel et momentané de votre trésorerie lié à un règlement urgent et imprévu, par exemple. Son montant est souvent peu élevé.
- Le découvert autorisé est indiqué si vos besoins de trésorerie sont plus réguliers puisqu'il permet d'être débiteur sur une durée plus longue. Il est accordé pour une durée contractuellement définie (généralement un an) renouvelable et pour un montant calculé en partie par rapport à votre chiffre d'affaires.

2. Les crédits à court terme sont des prêts pour faire face à des situations bien spécifiques

comme des décalages plus importants (liés à un accroissement ponctuel de votre activité) ou plus longs (en raison d'un cycle d'exploitation atypique ou saisonnier).

C'est le cas par exemple du crédit de campagne

qui permet de couvrir vos besoins réguliers d'argent pour la fabrication et le stockage de produits avant des ventes massives sur une période relativement courte.

Votre banque vous accorde une ligne de crédit dont l'utilisation se fait le plus souvent par l'émission et l'escompte de billets financiers au fur et à mesure de vos besoins.

Le billet financier a une date d'échéance maximale à 90 jours mais plusieurs émissions successives sont possibles dans les limites du montant et de la durée de la ligne de crédit accordée.

Le coût de ces crédits est composé d'intérêts sur le montant utilisé et de commissions de gestion.

Quelles sont les solutions de crédits par mobilisation de créances ?

Les plus courantes sont **l'escompte, la mobilisation Dailly et l'affacturage**.

Elles permettent à votre TPE de recevoir en avance le règlement des ventes, réalisées mais pas encore encaissées, sans remettre en cause les délais de paiement que vous avez accordés.

Ces financements ne sont légalement possibles que si vos clients sont des entreprises ou des administrations.

On parle de « financement du poste clients » ou « mobilisation du poste clients ».

- **L'escompte** permet **d'obtenir le paiement d'un effet de commerce** (lettre de change, billet à ordre) **avant sa date d'échéance**, dans les limites d'un plafond (ligne d'escompte) autorisé par votre chargé de clientèle et sous réserve de l'acceptation de l'effet par votre banque. La banque est remboursée par le paiement de l'effet, à son échéance, par votre client. Le coût de l'escompte est composé d'intérêts calculés sur la durée de l'avance et de commissions de gestion des effets.



ATTENTION

Pour l'escompte ou la cession Dailly, le non-paiement d'un effet ou d'une facture est à votre charge sauf si vous avez souscrit une assurance crédit.

- **La mobilisation Dailly** est la **cession ou le nantissement de certaines de vos créances** (factures émises sur un ou plusieurs de vos clients) à votre banque via un bordereau. Après traitement, la banque vous octroie un crédit en contrepartie de ces factures sous la forme :
 - d'une avance en ouvrant généralement une ligne de crédit sur un compte spécifique dédié
 - d'un découvert autorisé garanti par les créances.

Le coût de la mobilisation Dailly est composé d'intérêts calculés sur la durée de l'avance et de commissions par bordereau et par facture.

A l'échéance de la facture, le client vous règle le plus souvent sur un compte dédié et domicilié dans votre banque (ou directement la banque dans le cas des cessions notifiées) sauf si elle vous autorise, par mandat, à recouvrer puis lui reverser les sommes correspondantes.

Vous devez dans tous les cas veiller au paiement des créances.

- **L'affacturage** (ou « factoring ») permet de **recevoir immédiatement sur votre compte le montant des factures** que vous émettez en les cédant à un établissement financier spécialisé, partenaire de votre banque, appelé « **factor** ». C'est lui qui **se chargera du recouvrement auprès de vos clients**. Cette cession de factures concerne généralement, **l'ensemble des lignes clients que le factor aura accepté à la signature du contrat**.

Les coûts liés à l'affacturage sont constitués des commissions de financement (intérêts), de commissions d'affacturage (gestion, service de recouvrement, assurance crédit) et d'une participation à un fonds de garantie (restituable en fin de contrat).



Le contrat d'affacturage comprend le plus souvent une assurance crédit pour couvrir le risque d'impayé des factures.

TPE	<i>Facilité de caisse</i>	<i>Découvert autorisé</i>	<i>Crédit court terme</i>	<i>Escompte</i>	<i>Cession Dailly</i>	<i>Affacturage</i>
Principe	Débit en compte ponctuel	Débit en compte selon une durée définie	Crédit utilisable selon les besoins	Cession d'effet de commerce à la banque pour un paiement anticipé	Avance ou débit en compte par cession ou nantissement de factures	Avance par cessions de factures à un factor qui effectue le recouvrement auprès des clients
Coût <i>(hors frais de dossier)</i>	Intérêts calculés sur le montant et le nombre de jours de débit	Intérêts calculés sur le montant et le nombre de jours de débit	Intérêts calculés sur les montants utilisés commissions de gestion	Intérêts calculés sur la durée de l'avance Commissions de gestion de l'effet	Intérêts calculés sur la durée de l'avance Commissions par bordereau et facture	Commission d'affacturage Commission de financement) Participation à un fonds de garantie
Remboursement	Les rentrées sur le compte comblent le débit	les rentrées sur le compte diminuent le découvert	Les rentrées sur le compte comblent le débit à l'échéance des billets ou du crédit	L'avance est remboursée à l'échéance de la traite par le paiement du client	L'avance est remboursée à l'échéance de la facture par le règlement du client	Le factor est remboursé par le paiement des clients à l'échéance des factures

Comment obtenir un financement court terme ?

Lors de votre demande de financement, **vous devrez fournir à votre chargé de clientèle** les documents suivants (liste non exhaustive) :

- **le bilan comptable et les comptes de résultats des différents exercices,**
- **le tableau de trésorerie,**
- **le prévisionnel d'activité,**
- **les factures** à émettre ou à percevoir auprès des clients.

Ces éléments lui permettront de connaître l'origine et le montant du besoin de trésorerie, la structure du chiffre d'affaires par client (particuliers, entreprises...), les délais de règlements des clients et des fournisseurs, vos projets...



**LES BANQUES FRANÇAISES
SE SONT ENGAGÉES À
DONNER UNE RÉPONSE
SOUS 15 JOURS OUVRÉS
À TOUTE DEMANDE DE
FINANCEMENT À PARTIR
DU MOMENT OÙ LE DOSSIER
EST COMPLET.**

Comment s'assurer que le financement court terme est toujours adapté ?

Vous pouvez y veiller **par un suivi régulier du tableau de trésorerie, une sélection rigoureuse des clients** dont vous mobilisez les créances et **un échange régulier avec votre chargé de clientèle :**

- le tableau de trésorerie permet de connaître et d'anticiper (hors événements imprévus comme une panne, un sinistre, un impayé...) le montant et le nombre de jours de débit à venir. Vous pouvez ainsi, par exemple, détecter un besoin imminent qui ne sera pas couvert par votre facilité de caisse.

- Le choix des créances cédées est important : si un de vos clients rencontrait des difficultés à honorer le règlement à l'échéance, votre trésorerie, en l'absence d'assurance crédit, serait impactée directement.
- une révision annuelle du type de financement choisi avec votre chargé de clientèle, des montants et conditions accordés est nécessaire pour envisager, si besoin, des adaptations ou le renouvellement des concours octroyés.



à noter

**LA REMISE DES ÉLÉMENTS
COMPTABLES ANNUELS
PAR L'EXPERT-COMPTABLE
ET LEUR COMMUNICATION
À VOTRE CHARGÉ DE CLIENTÈLE
SONT DEUX MOMENTS
OPPORTUNS POUR ÉTUDIER
L'ADÉQUATION DE VOS
FINANCEMENTS COURT
TERME ET ÉCHANGER SUR
LA SITUATION DE VOTRE
ENTREPRISE, VOS PROJETS,
ETC.**

Quelles sont les conséquences de financements court terme inadaptés ?

Les conséquences immédiates sont de **manquer de trésorerie** pour assurer l'activité quotidienne de votre entreprise **et d'avoir un compte bancaire débiteur sans autorisation** ou au-delà de l'autorisation accordée par la banque.

Cette situation entraîne notamment des frais bancaires (commission d'intervention, agios à un taux plus élevé...) et un risque important de :

- **rejets de prélèvements, de chèques, ou de lettres de change** avec des conséquences auprès de vos fournisseurs et de la Banque de France (interdiction d'émettre des chèques, dégradation de sa cotation),
- **procédures contentieuses** en cas de non-paiement d'échéances de crédit,
- **dénonciation de concours bancaires** au terme d'un préavis pour non-respect des conditions d'utilisation,
- **saisie ou avis à tiers détenteur** sur le compte en cas de non-paiement des dettes fiscales notamment...

Que faire en cas de refus de financement ?

Les motifs de ce refus vous seront exposés lors d'un entretien avec votre chargé de clientèle.

Si vous n'êtes pas d'accord, vous pouvez **solliciter un nouveau rendez-vous avec votre chargé de clientèle professionnels et/ou un responsable de la banque** (et y associer éventuellement votre expert-comptable).

Il est possible qu'une mauvaise compréhension de votre situation, par manque d'explication ou de documentation, soit à l'origine de ce refus. Soyez donc attentif à avoir un dialogue aussi complet que possible avec votre conseiller.

En cas de désaccord persistant, il est possible de **faire appel au médiateur du crédit** aux entreprises. Impartial et indépendant, il étudiera la situation de votre entreprise et votre demande de financement avant d'entamer une médiation entre vous et la banque. La procédure est gratuite et confidentielle.



*La médiation du crédit aux entreprises propose un service d'information au **0 810 00 12 10**.*

*Les dossiers de médiation sont à déposer sur **www.mediateurducredit.fr***



à noter

LES POSSIBILITÉS DE RENDEZ-VOUS AVEC VOTRE CONSEILLER ET/OU UN RESPONSABLE DE LA BANQUE PUIS LE RECOURS AU MÉDIATEUR DU CRÉDIT AUX ENTREPRISES S'APPLIQUENT ÉGALEMENT EN CAS DE NON-RENOUVELLEMENT OU DE DÉNONCIATION DE FINANCEMENTS COURT TERME PRÉCÉDEMMENT OCTROYÉS.



— O LES POINTS CLÉS O —

LE FINANCEMENT COURT TERME DES TPE



Les financements court terme peuvent prendre différentes formes : crédit de trésorerie et crédit par mobilisation de créances.



Pour choisir la ou les bonnes solutions de financement court terme, il faut analyser finement votre besoin de trésorerie.



Un dialogue régulier avec votre banque sur l'évolution de votre activité et le suivi de votre trésorerie permettront de vous assurer du caractère adapté de votre financement.



En cas de refus de financement, vous pouvez vous adresser au médiateur du crédit aux entreprises.