



LES  
MINI-GUIDES  
BANCAIRES

# Le financement court terme des TPE

(Très Petites Entreprises)

Ce guide vous est offert par :

---

---

**Pour toute information complémentaire,  
nous contacter :**

**[info@lesclesdelabanque.com](mailto:info@lesclesdelabanque.com)**

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 : Maya Atig

Imprimeur : Concept graphique, ZI Delaunay Belleville - 9 rue de la Poterie -  
93207 Saint-Denis

Dépôt légal : octobre 2023

# SOMMAIRE

---

<b>A quoi sert un financement court terme ?</b>	<b>4</b>
<b>Quels sont les différents types de financement court terme ?</b>	<b>6</b>
<b>Quelles sont les solutions de crédits de trésorerie ?</b>	<b>8</b>
<b>Quelles sont les solutions de financement par mobilisation de créances ?</b>	<b>12</b>
<b>Comment obtenir un financement court terme ?</b>	<b>18</b>
<b>Comment s'assurer que le financement court terme reste adapté ?</b>	<b>20</b>
<b>Quelles conséquences en cas de financements mal adaptés ?</b>	<b>24</b>
<b>Que faire en cas de refus de financement court terme ?</b>	<b>26</b>
<b>Les points clés</b>	<b>29</b>

# INTRODUCTION

**Le financement court terme (généralement moins d'1 an) d'une Très Petite Entreprise (TPE) permet de financer son activité quotidienne. Les financements moyen terme (entre 1 et 5 ans) et long terme (5 ans et plus) sont destinés aux investissements.**

Les TPE, appelées aussi micro-entreprises, sont des entreprises de moins de 10 salariés dont le total du bilan est inférieur à 2 millions d'euros (ou à défaut le chiffre d'affaires).

---

# A quoi sert un financement court terme ?

---

Le financement court terme vient **renforcer la trésorerie de votre TPE**. En effet, au sein du cycle d'exploitation de l'entreprise, il existe souvent un décalage entre les dépenses engagées et les recettes non encore encaissées.

Ce décalage, qu'on appelle « **besoin en fonds de roulement** » (BFR) génère :

- **un excédent de trésorerie**, quand les recettes sont supérieures aux dépenses
- ou **un besoin de trésorerie** quand les recettes sont inférieures aux dépenses.

Dans ce dernier cas, et **si les fonds propres disponibles ne sont pas suffisants ou ne peuvent pas être complétés**, un financement court terme est nécessaire pour équilibrer le fonds de roulement de votre TPE.



*Le cycle d'exploitation est l'ensemble des opérations réalisées, de l'achat (matières premières, fournitures, marchandises) à la vente du produit final 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 de fonctionner avec un compte débiteur (avec une facilité de caisse ou un découvert autorisé) ou de bénéficier d'un crédit à court terme.
- Les financements par **mobilisation de créances** qui permettent de recevoir en avance leur règlement (escompte, mobilisation de créances professionnelles ou « Dailly » et affacturage).



*Afin de vous aider à choisir la solution la plus adaptée et d'en comprendre les coûts, une collection de quatre mini-guides consacrée aux financements court terme et un glossaire sont disponibles sur [lesclesdelabanque.com](http://lesclesdelabanque.com).*

---

# Quelles sont les solutions de crédits de trésorerie ?

---

## LA FACILITÉ DE CAISSE ET LE DÉCOUVERT AUTORISÉ

Ils vous permettent d'avoir un compte débiteur dans la limite d'un montant et souvent d'une période fixés à l'avance avec votre banque.

- L'utilisation de la **facilité de caisse** est limitée à **quelques jours par mois**. Vous devez la réserver aux situations exceptionnelles comme un décalage ponctuel et momentané de votre trésorerie (exemple : règlement urgent et imprévu). Son montant est souvent peu élevé et représente un appoint du BFR.
- Le **découvert autorisé** est adapté aux besoins de trésorerie plus réguliers puisqu'il permet au compte bancaire d'être débiteur **sur une période plus longue**. Il est accordé pour une durée contractuellement définie (**généralement un an**) renouvelable et pour un montant qui est fonction notamment de votre chiffre d'affaires et des flux créditeurs portés sur votre compte.

Les intérêts débiteurs (ou agios) calculés en fonction du montant utilisé par jour d'utilisation sont le principal coût de ces financements. On parle de lignes mobilisables car une fois accordés, ils ne sont pas forcément utilisés de suite, leur mobilisation pour la trésorerie de votre TPE peut être étalée dans le temps.

## LES CRÉDITS COURT TERME

**Ces prêts correspondent à des situations bien spécifiques** comme des décalages importants, liés à un accroissement de votre activité, ou de longue durée en raison d'un cycle d'exploitation atypique ou saisonnier. Le **crédit de campagne** par exemple 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.

Autre exemple, le **billet de trésorerie**. Rapide à mettre en place, il permet de couvrir un **besoin ponctuel**. Votre banque vous avance les fonds en émettant un billet à ordre, qu'elle escompte elle-même.

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

---

# Quelles sont les solutions de financement par mobilisation de créances ?

---

L'escompte, la mobilisation de créances professionnelles dite « Dailly » et l'affacturage permettent à votre TPE de recevoir en avance le règlement de vos ventes. Celles-ci sont réalisées mais pas encore encaissées. Et ça ne remet pas en cause les délais de paiement que vous avez accordés à vos clients. On parle de « financement » ou « mobilisation » du poste clients. Ceux-ci doivent être des entreprises ou des administrations.

**1. 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 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.

## 2. La mobilisation de créances professionnelles,

aussi appelé Dailly est la **cession ou le nantissement de certaines de vos créances** (factures émises sur 1 ou plusieurs de vos client(s) : entreprises ou acteurs publics) à votre banque. Après analyse et 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 de créances professionnelles est composé d'intérêts calculés sur la durée et le montant de l'avance et de frais liés à la mise en place et à la gestion des créances cédées.

**3. L'affacturage** (ou « factoring ») permet de **recevoir immédiatement sur votre compte le montant des factures** émises sur un client donné (uniquement une entreprise ou acteur public) 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**.

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



*Pour l'escompte ou une cession de créances professionnelles, le non-paiement d'un effet ou d'une facture est à votre charge sauf si vous avez souscrit une assurance-crédit. Le contrat d'affacturage comprend le plus souvent une assurance-crédit pour couvrir le risque d'impayé des factures.*

<b>TPE</b>	<i>Facilité de caisse</i>	<i>Découvert autorisé</i>	<i>Crédit court terme</i>	<i>Escompte</i>	<i>Cession Dailly</i>	<i>Affacturation</i>
<b>Principe</b>	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 émises sur vos clients professionnels	Avance par cessions de factures à un factor qui effectue le recouvrement auprès de vos clients professionnels
<b>Coût</b> <i>(hors frais de dossier)</i>	Intérêts débiteurs calculés en fonction du montant utilisé par jour d'utilisation	Intérêts débiteurs calculés en fonction du montant utilisé par jour d'utilisation	Intérêts débiteurs calculés en fonction du montant utilisé par jour d'utilisation	Intérêts calculés sur le montant et la durée de l'avance et des commissions de gestion des effets	Intérêts calculés sur le montant et la durée de l'avance Commissions par bordereau et facture	Commission d'affacturation Commission de financement Participation à un fonds de garantie
<b>Remboursement</b>	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	L'avance est remboursée à l'échéance de la facture par le règlement du client

---

# Comment obtenir un financement court terme ?

---

Vous devrez **fournir à votre chargé de clientèle** notamment :

- le **bilan comptable** et les **comptes de résultats** des derniers 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 et d'analyser :

- 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...



*A partir du moment où le dossier est complet, vous recevrez une réponse sous 15 jours ouvrés pour votre demande de financement.*

---

# Comment s'assurer que le financement court terme reste adapté ?

---

- **Pour les crédits de trésorerie, tenez un tableau**, pour déterminer régulièrement vos besoins de trésorerie (cf. mini-guide « *Le besoin de trésorerie* »). Vous prévoyez ainsi le montant et le nombre de jours de débit à venir (hors événements imprévus : panne, sinistre, impayé...). Vous pouvez ainsi, par exemple, détecter un besoin de liquidités qui ne serait pas couvert par votre trésorerie ou votre financement.
- **Pour les mobilisations de créances, sélectionnez rigoureusement les clients professionnels** concernés. Une entreprise ayant des signes de difficulté pourra avoir du mal à honorer son règlement à l'échéance. Le choix des créances cédées est donc important, surtout en l'absence d'assurance-crédit, pour préserver votre trésorerie : observez les habitudes de vos clients en matière de délais de paiement notamment.

- **Echangez régulièrement avec votre chargé de clientèle** pour vérifier l'adéquation de vos financements court terme à vos besoins. Envisagez les adaptations nécessaires ou le simple renouvellement des concours octroyés. Votre banquier vous propose un rendez-vous annuel pour faire le point sur vos besoins et vos financements court terme.



à noter

---

**VOUS DISPOSEZ D'UN  
RÉCAPITULATIF ANNUEL  
DES FRAIS (ANNÉE  
PRÉCÉDENTE) POUR  
LES PRODUITS DE  
FINANCEMENT BANCAIRE  
COURT TERME  
LES PLUS UTILISÉS.**

---

# Quelles conséquences en cas de financements mal adaptés ?

---

Vous risquez 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. Au contraire, une trésorerie trop élevée n'est pas non plus adaptée et peut être coûteuse.

Cette situation entraîne notamment des incidents et donc 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 votre cotation le cas échéant) ;
- **saisie-attribution ou saisie administrative à tiers détenteur** sur votre compte en cas de non-paiement des dettes fiscales notamment ;
- **procédure contentieuse** en cas de non-paiement d'échéances de crédit ;
- **dénonciation de concours bancaire** au terme du préavis pour non-respect des conditions d'utilisation.

---

# Que faire en cas de refus de financement court terme ?

---

Votre chargé de clientèle **professionnels** vous indiquera les motifs de refus lors d'un entretien. Une mauvaise compréhension de votre situation ou une méconnaissance de votre activité peut aussi être à l'origine de ce refus. Privilégier un dialogue régulier avec votre banque est toujours profitable.

En cas de refus, de non-renouvellement ou de dénonciation de financements court terme précédemment octroyés, vous pouvez :

- **contester cette décision** en demandant un **rendez-vous avec votre chargé de clientèle et/ou un responsable de la banque**. Vous pouvez être accompagné par votre expert-comptable.

- **faire appel au médiateur du crédit aux entreprises.** Impartial et indépendant, il étudiera la situation de votre entreprise et votre demande de financement (ou non-continuation de concours) 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**

Service 0,06 € / min  
+ prix appel

*Votre dossier de médiation est à déposer sur [www.mediateurducredit.fr](http://www.mediateurducredit.fr)*



## LES POINTS CLÉS

# LE FINANCEMENT COURT TERME DES TPE



Pour un financement court terme, vous pouvez opter pour un crédit de trésorerie et/ou un financement par mobilisation de créances (pour les clients professionnels).



Pour bien choisir, déterminez finement votre besoin de trésorerie.



Un dialogue régulier avec votre banque sur l'évolution de votre activité et le suivi de votre trésorerie permettent d'adapter le(les) financement(s) utile(s).



En cas de refus de financement ou de dénonciation par votre banque, vous pouvez déposer un dossier auprès du médiateur du crédit aux entreprises.



# lesclesdelabanque.com

---

Le site pédagogique sur la banque et l'argent

