



Financer ma TPE

**MOBILISATION DE CRÉANCES
PROFESSIONNELLES
PAR CESSION DAILLY**

CE GUIDE VOUS EST OFFERT PAR :



**Pour toute information complémentaire,
nous contacter : 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 : juin 2025

SOMMAIRE

En quoi consiste une cession Dailly ?	4
Quels sont les avantages de la cession Dailly ?	8
Comment mettre en place une cession Dailly avec la banque ?	10
Comment se déroule une cession Dailly ?	12
Que se passe-t-il en cas d'impayé(s) ?	16
Combien coûte une cession Dailly ?	18
L'essentiel	21

Introduction

Derrière ce nom*, se cache un mode spécifique de financement de trésorerie qui vous permet d'être réglé, par la banque, du montant des factures que vous avez émises, avant que vos clients ne les paient.

Toute facture que vous émettez sur un client professionnel (entreprise, administration ou collectivité) est en effet une créance client. En cédant ces factures à votre établissement bancaire, vous recevez rapidement tout ou partie de leur montant. Il s'agit d'une solution sécurisée pour améliorer vos liquidités et optimiser la trésorerie de votre entreprise.

**Ce dispositif de mobilisation de créances professionnelles auprès d'une banque a été mise en place par la loi Dailly, du nom du sénateur qui l'a proposée en 1981.*

En quoi
consiste
une cession
Dailly ?

Vous pouvez céder vos **créances** sur des clients, **exclusivement professionnels**, à votre banque afin d'en obtenir le règlement au plus tôt. La cession Dailly vous permet ainsi de recevoir une **avance de la banque** :

- dès l'émission de la facture (créance échue, à terme, etc.);
- sans remettre en cause le délai de paiement accordé aux clients ;
- jusqu'à 100% du montant hors taxes.

Vous pouvez choisir les clients dont vous voulez **céder les créances** en choisissant les factures concernées, dans la limite d'un montant global et sur une certaine période (en général 1 an) définis **avec la banque**. Vos clients n'ont pas à donner leur accord à la cession Dailly.

Les paiements de vos clients sont directement affectés au remboursement de l'avance de trésorerie, à la date d'échéance. Si nécessaire, c'est à vous d'effectuer les relances auprès de vos clients car **l'entreprise reste responsable du bon règlement de ses créances**.

Afin qu'à l'échéance de la facture, votre **client règle directement sur le compte prévu** à cet effet :

- soit vos factures portent une mention « cession Dailly » (cession simple) ;
- soit le client reçoit une notification de la part de la banque (cession notifiée). La banque peut demander à votre client de s'engager à payer la facture, il s'agit d'une notification d'acceptation.

Selon les banques, au-delà d'un certain montant (ex : 30 000 €), l'avance pourra être limitée (par exemple, 80 ou 90% du montant facturé).

Comme pour tout autre financement, l'intervention sous forme de cession Dailly est soumise au préalable à l'analyse et à l'accord de votre banque.

Quels sont les avantages de la cession Dailly ?

Avec la cession Dailly, **vo**tre entreprise ne subit pas en trésorerie les conséquences **des paiements échelonnés** ou de **délais de paiement**. Elle peut donc être plus souple sur les conditions commerciales négociées avec les clients.

Tout type d'entreprises et de **professionnels** (artisans, commerçants, associations, professions libérales, micro-entrepreneurs...) peuvent y recourir quels que soient leur activité, leur taille ou leur forme juridique.

La créance client cédée doit être professionnelle, uniquement vis-à-vis d'un client professionnel. Les créances alimentaires, de salaires ou de sous-traitance ne peuvent pas être cédées.

Le seul justificatif exigé est la facture client et **l'avance de fonds se fait rapidement**, entre 24 et 48h. La banque évalue surtout la santé financière de l'entreprise et non celle des clients.

La cession Dailly est particulièrement utile si vous ne pouvez pas recourir à l'escompte. C'est le cas par exemple lorsqu'un client n'utilise pas d'effets de commerce comme mode de règlement.

**Comment
mettre en place
une cession
Dailly avec
la banque ?**

Un **rendez-vous avec votre chargé de clientèle** permettra de mieux cerner vos besoins de trésorerie. Il pourra ainsi vous proposer la cession Dailly ou d'autres solutions de financement court terme.

Vous **déterminerez ensemble le montant** de l'avance nécessaire et les **clients** dont les créances pourront être mobilisées.

Si la banque accepte de financer les créances d'un client, une **convention de cession Dailly** reprendra tous les détails de votre accord. Vous bénéficierez alors d'**une ligne de crédit** sur un compte dédié « mobilisation de créances professionnelles ». Vous pourrez sélectionner les factures que vous désirez mobiliser pour chacun des clients acceptés.

Dans le cadre d'une cession Dailly, il est aussi possible de donner vos factures en garantie à la banque, et non les céder. Il s'agit alors d'un nantissement de factures. Dans ce cas, vous pouvez bénéficier non pas d'une avance mais d'un découvert autorisé, garanti par vos créances.

Comment se déroule une cession Dailly ?

Pour chaque cession (ou nantissement) de créances, vous devez remplir et remettre à votre banque un **bordereau Daily** mentionnant les détails de la créance cédée, accompagné d'un double de la facture.

Il regroupe l'ensemble des créances cédées sur une période et doit comporter :

- la dénomination sociale de l'établissement bancaire ;
- la mention « soumis aux dispositions des articles L. 313-23 à L.313-34 du code monétaire et financier » ;
- la mention « acte de cession de créances professionnelle » ou « acte de nantissement de créances professionnelles » suivant le cas ;
- le montant de chaque facture ;
- le nom du débiteur (votre client) ;
- la signature de l'entreprise cédante ;
- le lieu de paiement et les échéances.

La **banque examine** alors la demande. **Si** celle-ci est **validée**, votre **compte** sera alors **crédité du montant des créances, frais et intérêts déduits** (dans le cas d'un acte de nantissement, vous aurez accès à un découvert autorisé).

En parallèle, le **client**, débiteur cédé, **doit être informé** de la cession de la créance. Cette notification est nécessaire pour lui indiquer d'effectuer le règlement auprès de la banque et non auprès de vous.

Que se
passe-t-il en cas
d'impayé(s) ?

Que votre client ait payé ou pas, la banque débite votre compte du montant de la facture (cédée ou nantie) à son échéance, pour se rembourser l'avance qu'elle vous a faite.

La cession Dailly n'a pas pour objet de transmettre à la banque le rôle de recouvrement des créances. Vous devez donc suivre les échéances de règlement de vos factures et gérer leur recouvrement, car en cas d'impayé, c'est bien **votre entreprise** qui **gère et assume le risque**.

**Combien
coûte une
cession Dailly ?**

La cession Dailly comporte un certain nombre de frais :

- **frais de dossier**, liés à l'analyse du dossier, la mise en place, la modification ou au renouvellement de la ligne de mobilisation de créance professionnelle ou à l'établissement de la convention ;
- **intérêts**, liés au montant des cessions financées, au mode de financement (ligne de crédit ou découvert autorisé) et à leur durée ;
- **frais par bordereau de cession**, frais pour l'enregistrement du bordereau de cession de créances ;
- **commission par facture cédée**, liée au nombre de factures cédées ;
- **frais de gestion d'une ligne de créances**, liés au suivi et à la gestion des créances cédées.

Par ailleurs, certains **évènements** nécessitent un traitement à part **entraînant des frais** :

- **commission par notification** et, le cas échéant, envoi à l'acceptation des créances cédées ;
- **prorogation de créance** ;
- **frais de relance** pour la remise des factures cédées ;
- **frais d'impayés**.

Glossaire des produits de financement bancaire court terme et de leurs principales composantes tarifaires.

L'ESSENTIEL

Financer ma TPE Mobilisation de créances professionnelles par cession Dailly

- Vous déterminez avec votre banque le montant global de l'avance et les clients pouvant être concernés.
- Vous cédez (ou donnez en garantie) vos factures clients à votre banque.
- Elle vous avance le montant des factures jusqu'à leur échéance sous forme de ligne de crédit, ou vous accorde un découvert autorisé.
- Vous assurez le recouvrement des factures et gérez les éventuels impayés.
- Le coût est principalement constitué de frais de dossier, d'intérêts débiteurs et de frais par bordereau de cession.

lesclesdelabanque.com

