



# Financer ma TPE

**LES FINANCEMENTS  
COURT TERME**

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 :** avril 2026

# SOMMAIRE

À quoi sert un 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 financement par mobilisation de créances ?	12
Comment demander un financement court terme ?	18
Comment s'assurer que le financement court terme reste adapté ?	20
Quelles conséquences si le financement n'est pas adapté ?	22
Que faire si votre demande de financement est refusée ?	24
Les erreurs à éviter	26
Les étapes clés	28

# Introduction

Gérer sa trésorerie n'est pas toujours simple : entre achats, salaires et paiements clients parfois tardifs, maintenir l'équilibre demande de l'agilité au quotidien. Le financement de trésorerie, ou financement court terme, aide à surmonter ces décalages et à couvrir les besoins immédiats de votre entreprise sur moins d'un an. Au-delà, les financements servent des projets plus structurants comme un investissement matériel, le développement ou une acquisition d'une autre activité.

**À quoi sert  
un financement  
court terme ?**

Un financement court terme permet de **renforcer la trésorerie de votre entreprise**. En effet, dans la vie quotidienne de l'entreprise, il y a souvent un décalage entre les dépenses à payer et les recettes qui ne sont pas encore encaissées.

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

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

Si la trésorerie existante et vos fonds propres ne suffisent pas à absorber ce décalage, un financement court terme permet de maintenir sereinement l'équilibre de votre trésorerie – et donc la continuité de votre activité.

**ATTENTION** Suivant l'activité, le besoin de trésorerie peut être permanent ou concentré sur une période, par exemple en cas d'activité fluctuante ou saisonnière.

**Quels sont les  
différents types  
de financement  
court terme ?**

Il existe deux grandes catégories :

- **les crédits de trésorerie** : ils vous permettent de faire fonctionner votre entreprise même si votre compte devient temporairement débiteur (facilité de caisse, découvert autorisé) ou de bénéficier d'un crédit à court terme (ligne de trésorerie ou crédit de campagne) ;
- les financements par **mobilisation de créances** : ils vous permettent d'obtenir plus rapidement le paiement de vos factures clients (escompte, mobilisation de créances professionnelles par cession Dailly et affacturage).

Pour vous aider à y voir plus clair, quatre guides bancaires dédiés à ces solutions ainsi qu'un glossaire sont disponibles sur [lesclesdelabanque.com](https://lesclesdelabanque.com)

**Quelles sont  
les solutions  
de crédits  
de trésorerie ?**

## La facilité de caisse et le découvert autorisé

Ces deux outils vous permettent d'avoir un compte débiteur dans une limite (montant et durée) fixée avec votre banque. On parle de **lignes mobilisables**, car vous n'êtes pas obligé de les utiliser immédiatement : vous pouvez y recourir uniquement quand votre trésorerie en a besoin.

- La **facilité de caisse** : utilisable **quelques jours seulement**, elle sert aux **besoins ponctuels** et convient au **décalage de trésorerie court**. Votre compte doit rapidement repasser en positif.
- Le **découvert autorisé** : adapté aux besoins plus réguliers, il permet au compte d'être débiteur **sur une période plus longue, généralement un an** renouvelable. Son montant dépend de votre chiffre d'affaires et des flux sur votre compte.

Le principal coût de ces financements est constitué d'intérêts débiteurs (ou agios) calculés selon le montant utilisé et la durée d'utilisation.

### **Exemples :**

Alice est fleuriste. Le lundi, elle doit payer un fournisseur (850 €) alors qu'elle encaissera ses ventes de la semaine précédente seulement mercredi. Elle a un décalage de trésorerie de 48h, et doit donc financer un BFR de 850 € pendant ce laps de temps. Avec la **facilité de caisse**, utilisée 2 jours, son compte repasse rapidement en positif après les encaissements.

Youssef dirige une petite entreprise de maintenance informatique. Ses clients professionnels le paient à 30 jours, mais il doit payer son technicien chaque fin de mois. Son besoin de trésorerie est régulier et prévisible. Le **découvert autorisé** lui permet de faire face au décalage chaque mois plus sereinement.

## Les crédits court terme

**Ces prêts sont conçus pour des besoins spécifiques** comme un **accroissement temporaire de votre activité**, un **cycle d'exploitation atypique ou saisonnier**.

- Le **crédit de campagne** : idéal pour produire, préparer ou stocker avant une période de forte activité.
- 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 comprend des intérêts sur le montant utilisé et des frais de dossier.

### Exemple :

Emma fabrique des décorations artisanales de Noël. En mai elle commence à produire en grande quantité et stocke beaucoup pour répondre à la forte demande de fin d'année. Mais elle doit financer ses matières premières plusieurs semaines et son stock avant ses ventes. Le **crédit de campagne** lui apporte les fonds nécessaires pendant la période de préparation.

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

L'escompte, la mobilisation de créances professionnelles par cession Dailly et l'affacturage permettent à votre entreprise d'encaisser **avant terme** vos ventes déjà réalisées mais pas encore payées. Les délais de paiement accordés à vos clients restent inchangés. Ce type de financement s'applique aux ventes réalisées **exclusivement auprès de clients professionnels** (entreprises, administrations...).

### L'escompte

Il 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 fixé par votre banque et sous réserve de son acceptation. La banque est remboursée par votre client à l'échéance.

Coût : intérêts calculés sur la durée et le montant de l'avance et commissions de gestion des effets.

## La mobilisation de créances professionnelles par cession Dailly

Vous **cédez certaines factures de clients professionnels à votre banque**. Après analyse elle vous accorde un crédit sous la forme :

- d'une avance via une ligne de crédit sur un compte spécifique dédié ;
- d'un découvert autorisé garanti par ces créances.

En bref, votre banque vous avance l'argent en échange de factures émises mais non encore payées. En échange de la cession, les factures seront réglées directement à la banque par vos clients professionnels.

Coût : intérêts calculés sur la durée et le montant de l'avance et frais de mise en place et de gestion.

### Exemple :

Un artisan du bâtiment obtient un gros chantier pour une mairie. Il émet une facture de 25 000 €, réglable à 30 jours mais, il doit acheter matériaux et régler les intérimaires dès maintenant. Avec la cession Dailly, sa banque lui avance une partie du montant de la facture émise en attendant le règlement par la mairie.

## L'affacturage (ou « factoring »)

Vous **cédez vos factures à un établissement financier spécialisé (« factor »)**, qui vous verse immédiatement le montant et se charge du recouvrement auprès de vos clients professionnels.

Coûts : intérêts, commissions d'affacturage (gestion, recouvrement, assurance-crédit) et participation à un fonds de garantie (restituable en fin de contrat).

### **Exemple :**

Sophie dirige une petite société de nettoyage. Elle doit gérer chaque mois plusieurs factures de clients professionnels.

Certains délais client sont longs (jusqu'à 45 jours) et génèrent des tensions de trésorerie.

Avec l'affacturage : elle transmet ses factures au factor, reçoit immédiatement l'essentiel du montant, le factor gère le recouvrement. Idéal pour une entreprise avec beaucoup de clients professionnels et un besoin de trésorerie.

**Pour l'escompte ou la cession de créances, le risque d'impayé reste à votre charge, sauf si vous avez une assurance-crédit. L'affacturage inclut généralement cette assurance pour couvrir les factures impayées.**

<b>Solution</b>	<b>Besoin ciblé</b>	<b>Durée</b>
<b>Facilité de caisse</b>	Petits besoins ponctuels	Très court terme (jours)
<b>Découvert autorisé</b>	Petits décalages de trésorerie ou imprévus	Quelques semaines à -12 mois
<b>Crédit de campagne</b>	Besoin ponctuel plus fort ou saisonnier	Quelques mois (< 12 mois)
<b>Escompte</b>	Uniquement pour des clients professionnels Besoin de trésorerie ponctuel sur effets de commerce	Jusqu'à l'échéance des effets
<b>Mobilisation de créances (cession Dailly)</b>	Uniquement pour des clients professionnels Besoin large de trésorerie sur factures	Court terme selon factures
<b>Affacturage</b>	Uniquement pour des clients professionnels Besoin de trésorerie + gestion des créances	Court terme, lié aux échéances clients

<b>Coût estimé*</b>	<b>Avantages</b>	<b>Points de vigilance</b>
intérêts débiteurs	Mise en place rapide, très flexible	Limité en durée & montant
intérêts débiteurs + commission sur plus fort découvert	Mise en place rapide, souple	Limité en montant et durée, Banque peut retirer l'autorisation
intérêts + commission	Plafond adapté sur plusieurs mois	Processus plus long, garanties exigées
Intérêts d'escompte	Simple, anticipation de règlement	Limité aux effets, formalités, risque d'impayés supporté
intérêts + commissions	Couvre un large panel de factures, simple bordereau	Pas de gestion de recouvrement, impayés à votre charge
commissions	Liquidité rapide, gestion & protection contre impayés possible	Engagement sur une durée minimale

*\*Hors frais de dossier, à titre indicatif, veuillez consultez les conditions tarifaires de votre banque.*

Comment  
demander un  
financement  
court terme ?

Une bonne préparation rendra votre demande de financement bien plus efficace. Prenez le temps de bien constituer votre dossier !

### **1. Prise de contact**

- Contactez votre banquier et expliquez-lui votre besoin.
- Communiquez-lui tous vos documents financiers (bilan, comptes de résultats, prévisionnel de trésorerie, d'activité, factures clients à émettre ou à percevoir...).

### **2. Analyse par votre conseiller de :**

- votre projet ;
- l'origine et le montant de votre besoin de trésorerie ;
- la structure du chiffre d'affaires par client (particuliers, entreprises...) ;
- les délais de règlement de vos clients et fournisseurs ;
- votre capacité de remboursement.

### **3. Signature du contrat**

Si votre demande de financement est acceptée, un contrat est établi. Il précise le montant, la durée, les modalités de remboursement et les conditions de révision ou renouvellement.

Comme tout crédit, il vous engage et doit être remboursé.

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

**Crédits de trésorerie : tenez un tableau**, pour suivre sereinement vos besoins de trésorerie. Cela vous aide à anticiper les périodes où votre compte risque de passer en débit et à repérer rapidement un besoin non couvert.



*Voir notre guide [Le besoin de trésorerie](#).*

**Mobilisations de créances : sélectionnez avec soin les clients professionnels** concernés. Une entreprise en difficulté peut avoir du mal à payer à l'échéance. Le choix des créances cédées est donc important, surtout en l'absence d'assurance-crédit. Observez les habitudes de paiement de vos clients vous aidera à sélectionner les créances le plus fiables et à sécuriser votre trésorerie au quotidien

**Suivi avec votre banque** : échangez régulièrement avec votre chargé de clientèle. Ces moments de dialogue permettent de vérifier ensemble si vos solutions de financement restent bien adaptées à vos besoins. Votre banquier vous proposera un rendez-vous annuel pour faire le point.

**Un récapitulatif des frais bancaires facturés au cours de l'année écoulée vous sera transmis en janvier.**

Quelles  
conséquences si  
le financement  
n'est pas  
adapté ?

Si le financement n'est pas vraiment adapté, vous risquez rapidement d'avoir des problèmes de trésorerie. Comprendre les risques permet d'agir à temps et de continuer votre activité en toute tranquillité.

Une telle situation peut entraîner des :

- **frais bancaires** (commission d'intervention, agios à un taux plus élevé...);
- **rejets de paiement : prélèvements, chèques ou lettres de change** pouvant affecter vos relations avec vos fournisseurs, la Banque de France et impacter votre cotation bancaire ;
- **saisies sur votre compte** : pour dettes fiscales ou autres créances ;
- **procédures contentieuses** : en cas de non-paiement d'échéances de crédit ;
- **pertes de vos facilités bancaires : dénonciation de concours bancaire** si les conditions d'utilisation ne sont pas respectées.

**Que faire si  
votre demande  
de financement  
est refusée ?**

Votre chargé de clientèle professionnels vous expliquera les raisons du refus. Parfois, il peut s'agir d'une méconnaissance de votre activité ou d'une mauvaise compréhension de votre situation. Maintenir un dialogue régulier avec votre banque est toujours utile.

En cas de difficulté de financement (refus, retrait ou diminution), vous pouvez :

- **contester la décision auprès de la banque** : demandez un rendez-vous avec votre chargé de clientèle et/ou un responsable de la banque ;
- **faire appel à la médiation du crédit aux entreprises.** Impartial et indépendant, il étudiera votre situation et peut engager une médiation gratuite et confidentielle entre vous et votre banque.

**Pour contacter la médiation du crédit  
aux entreprises : 0 810 00 12 10, ou déposer  
votre dossier : [www.mediateurducredit.fr](http://www.mediateurducredit.fr)**

# Les erreurs à éviter

## **1. Utiliser une facilité de caisse en continu**

C'est un outil ponctuel. S'il est utilisé en permanence, c'est le signe que le besoin est structurel : il faut revoir le financement.

## **2. Financer un investissement avec un crédit court terme**

Un véhicule, une machine, un aménagement = financement moyen/long terme. Le court terme deviendra vite trop coûteux.

## **3. Céder des créances de clients à risque**

Avec la Dailly ou l'escompte, un impayé reste souvent à la charge de l'entreprise. Il faut sélectionner des créances sûres.

## **4. Négliger l'impact des agios**

Un découvert ou une avance mobilisée peut coûter cher si l'utilisation s'étale. Toujours suivre le coût réel du financement.

## **5. Ne pas anticiper les pics d'activité**

Un crédit court terme se prépare. Il vaut mieux discuter avec son banquier avant d'être dans la zone rouge.

## **6. Laisser la banque découvrir seule une difficulté**

Le silence inquiète. Un tour d'horizon régulier avec son conseiller permet souvent d'éviter des refus ou une dénonciation de facilités.

# L'ESSENTIEL

---

## Financer ma TPE Les financements court terme

- Il existe plusieurs types de financements court terme : crédit de trésorerie, financement par mobilisation de créances (pour les clients professionnels).
- Évaluez précisément votre besoin de trésorerie, pour trouver la solution la plus adaptée.
- Maintenez un dialogue régulier avec votre banque pour ajuster les financements à votre activité.
- En cas de refus ou de retrait de financement et après avoir dialogué avec votre banque, vous pouvez saisir la médiation du crédit aux entreprises.



[lesclesdelabanque.com](http://lesclesdelabanque.com)

