

Le financement court terme des TPE

Le financement court terme (moins d'un an) d'une Très Petite Entreprise (TPE) permet de financer son activité quotidienne tandis que les financements moyen terme (entre 1 et 5 ans) et long terme (au-delà de 5 ans) sont destinés aux investissements.

Info : 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.

A quoi sert un financement court terme ?

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

Ce décalage, qu'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.

Dans ce dernier cas, et **en l'absence de fonds propres disponibles suffisants**, un financement court terme est nécessaire pour votre TPE.

Info : 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 soit d'avoir un compte débiteur (avec une **facilité de caisse** ou un **découvert autorisé**) soit 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).

A savoir : afin de vous aider à choisir la solution la plus adaptée et d'en comprendre les coûts, une collection de quatre mini-guides consacrée au financement court terme et un glossaire sont disponibles sur 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 fixé à l'avance avec votre banque.

- L'utilisation de la **facilité de caisse** ne doit pas dépasser **quelques jours dans le 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.
- Le **découvert autorisé** est adapté aux besoins de trésorerie plus réguliers puisqu'il permet 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 accordés sous la forme de lignes de débit mobilisables.

Les crédits court terme

Ce sont des prêts correspondant 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 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 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 ventes, réalisées mais pas encore encaissées, sans remettre en cause les délais de paiement que vous avez accordés à vos clients. Ceux-ci doivent être des entreprises ou des administrations. On parle de « financement » 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.

La mobilisation de créances professionnelles, aussi appelé 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.

A l'échéance de la facture, le client (entreprise ou acteur public) 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.

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.

Attention : 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.

L'affacturage (ou « factoring ») permet de **recevoir immédiatement sur votre compte le montant des factures** que vous émettez sur certains clients (uniquement des professionnels, entreprises ou secteur 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**. Cette cession de factures concerne généralement, **l'ensemble des factures émises pour les clients que le factor aura accepté à la signature du contrat**.

Info : votre client, une autre entreprise, peut également vous proposer de confier certaines factures que vous lui adressez à son propre factor. On parle alors **d'affacturage inversé**.

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

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

TPE	Facilité de caisse	Découvert autorisé	Crédit court terme	Escompte	Cession de créances professionnelles	Affacturage
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 émises sur vos clients professionnels	Avance par cessions de factures à un factor qui effectue le recouvrement auprès de vos clients professionnels
Coût (hors frais de dossier)	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'affacturage 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.	L'avance est remboursée à l'échéance de la facture par le règlement du client.
---------------	--	---	--	---	--	--

Comment obtenir un financement court terme ?

Lors de votre demande de financement, **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...

Info :

Si votre dossier est complet, votre demande de financement recevra une réponse sous 15 jours ouvrés conformément à l'engagement pris par les banques en 2014.

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

- **Pour les crédits de trésorerie**, vous devez **tenir un tableau de trésorerie**, c'est un outil adapté pour assurer un suivi régulier de vos besoins de trésorerie (cf. mini-guide « le besoin de trésorerie »). Il vous 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 de liquidités qui ne serait pas couvert par votre trésorerie ou votre financement.
- **Pour les mobilisations de créances**, vous devez **faire une sélection rigoureuse des clients professionnels** concernés. Une entreprise en difficulté pourrait en effet avoir du mal à honorer son règlement à l'échéance. Si c'est un client régulier de votre entreprise, vous pouvez aussi observer ses habitudes en matière de délais de paiement et adapter vos besoins court terme en conséquence. Le choix des créances cédées est important : si l'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.
- Enfin, un échange régulier avec votre chargé de clientèle permet de vérifier avec l'adéquation de vos financements court terme à vos besoins (type de financement choisi, montants et conditions accordés) pour envisager si besoin des adaptations ou le renouvellement des concours octroyés. Si vous êtes un professionnel ou un dirigeant de TPE, votre banquier vous propose un rendez-vous annuel pour faire le point sur vos besoins et vos financements court terme.

Info : Le montant des frais que vous avez payés l'année précédente pour les produits de financement bancaire court terme les plus utilisés est annuellement mis à votre disposition par votre banque.

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.

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 votre cotation le cas échéant),
- **procédures contentieuses** en cas de non-paiement d'échéances de crédit,
- **dénonciation de concours bancaires** au terme du préavis pour non-respect des conditions d'utilisation,
- **saisie-attribution** ou **saisie administrative à tiers détenteur** sur votre compte en cas de non-paiement des dettes fiscales notamment.

Que faire en cas de refus de financement court terme ?

Votre chargé de clientèle vous indiquera les motifs de refus de vous octroyer un financement court terme lors d'un entretien.

Une mauvaise compréhension de votre situation peut aussi être à l'origine de ce refus.

Pour contester cette décision, vous pouvez **solliciter un rendez-vous avec votre chargé de clientèle professionnels et/ou un responsable de la banque** (et y associer éventuellement votre expert-comptable).

A savoir : un dialogue régulier et complet avec votre conseiller permet à votre banque d'avoir une meilleure connaissance de votre activité et facilite l'octroi de concours financiers.

En cas de de difficulté ou refus de financement, 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.

Info : La médiation du crédit aux entreprises propose un service d'information au 0 810 00 12 10. Votre dossier de médiation est à déposer sur www.mediateurducredit.fr

A 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.

Les points clés

- Pour un financement court terme, vous pouvez opter pour un crédit de trésorerie et/ou un financement par mobilisation de créances.
- Pour bien choisir, vous devez analyser finement votre besoin de trésorerie.

- Un dialogue régulier avec votre banque sur l'évolution de votre activité et le suivi de votre trésorerie permettent de vous assurer du caractère adapté de votre financement.
- En cas de refus de financement, vous pouvez déposer un dossier auprès du médiateur du crédit aux entreprises.