

SEPTEMBRE 2016

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

Le site pédagogique sur la banque et l'argent

# Financer ma TPE

## LES CRÉDITS DE TRÉSORERIE

L'ESCOMPTE  
LA MOBILISATION DE CRÉANCES...  
L'AFFACTURAGE



FÉDÉRATION  
BANCAIRE  
FRANÇAISE



Ce guide vous est offert par :

---

# SOMMAIRE

---

<b>Les différents crédits de trésorerie</b>	4
<b>A qui s'adressent-ils ?</b>	8
<b>Quels sont les avantages ?</b>	10
<b>Comment les mettre en place ?</b>	12
<b>Comment mettre fin à un crédit de trésorerie ?</b>	16
<b>Combien ça coûte ?</b>	18
<b>Les points clés</b>	21

**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 : Marie-Anne Barbat-Layani  
Imprimeur : Concept graphique, ZI Delaunay Belleville -  
9 rue de la Poterie - 93207 Saint-Denis  
Dépôt légal : septembre 2016

# INTRODUCTION

Pour faire face au décalage entre les rentrées d'argent et les dépenses nécessaires à l'activité de votre entreprise, des solutions existent pour adapter votre trésorerie. Besoin ponctuel d'argent ou situation permanente liée à la nature de votre activité, ce guide vous aide à choisir le crédit de trésorerie adapté à votre situation.

# Les différents crédits de trésorerie

Un crédit de trésorerie permet de financer à court terme les besoins du cycle d'exploitation de votre entreprise. C'est-à-dire de payer vos fournisseurs et vos dépenses alors que vous n'avez pas encore été payé par vos clients.

**La banque autorise votre compte à être débiteur** dans la limite d'un montant (plafond) et pour une durée limitée, moyennant une rémunération.

**Il existe plusieurs possibilités** : facilité de caisse, découvert autorisé ou crédit de campagne **en fonction de l'activité et de la situation financière de votre entreprise**. Dans tous les cas, ce crédit n'est pas affecté à un objet précis.

*i*

*Retrouvez les autres solutions de financement à court terme dans les guides Affacturage, Escompte et La mobilisation de créances professionnelles.*

## LA FACILITÉ DE CAISSE

**Son usage est réservé à un décalage ponctuel** de trésorerie : par exemple, en cas de retard de règlement d'une facture client ou lorsque vous devez effectuer une dépense imprévue.

La notion de décalage occasionnel est importante car son utilisation est limitée : **votre compte ne peut être débiteur que quelques jours par mois, votre solde doit redevenir créiteur sur cette période.**

## LE DÉCOUVERT AUTORISÉ

**Il est davantage adapté à un besoin de trésorerie récurrent ou à une situation exceptionnelle** : par exemple, si les délais de paiement accordés à vos clients entraînent des décalages de trésorerie sur plusieurs semaines ou en cas de période de fermeture d'un magasin pour travaux pendant laquelle il faut régler les salaires. Il vous permet d'être débiteur, régulièrement ou en permanence, **sur une durée plus longue (quelques mois) que la facilité de caisse.**

## LE CRÉDIT DE CAMPAGNE

**Il est destiné aux entreprises dont l'activité est saisonnière.** Il s'agit par exemple des commerces en station balnéaire ou de sports d'hiver, des métiers de la construction ou encore d'activité comme la vente de jouets, l'agro-alimentaire, les activités agricoles, le tourisme **où les périodes de vente sont très concentrées. Le crédit de campagne permet de financer des montants importants en attendant les premières ventes** (parfois sur une durée de plusieurs mois).

# A qui s'adressent-ils ?

**Facilité de caisse et découvert autorisé** s'adressent à **toutes les entreprises** qui ont besoin d'assurer l'équilibre de leur trésorerie, quels que soient :

- leur taille,
- leur secteur d'activité,
- leur type de clientèle (professionnels et particuliers).

**Le crédit de campagne** est destiné aux entreprises dont **l'activité est saisonnière**.

# Quels sont les avantages ?

**La mise en place d'une facilité de caisse est simple.** Son utilisation est **souple** et ne nécessite généralement pas de documents spécifiques (comme des factures ou des effets de commerce) à fournir à la banque.

**L'autorisation de découvert offre la même souplesse** d'utilisation, **sur une durée plus longue** connue à la souscription.

**Le crédit de campagne garantit la trésorerie** d'une entreprise dont l'activité est saisonnière **pendant l'ensemble du cycle d'exploitation.**

Vous réglez des frais uniquement sur les sommes réellement utilisées et remboursez avec vos encaissements.

# Comment les mettre en place ?

Comme pour tout crédit, leur obtention est soumise à une analyse de votre solvabilité.

**Votre chargé de clientèle professionnels étudie votre dossier** à l'aide des documents que vous lui fournissez (bilan comptable, compte de résultats, tableau de trésorerie, prévisionnel d'activité...). Il examine  **votre chiffre d'affaires, le cycle d'exploitation, votre type d'activité et le besoin de trésorerie**. Ce sont ces éléments et les échanges que vous aurez avec lui qui **permettront de déterminer le montant** de la facilité de caisse, du découvert autorisé ou du crédit de campagne qui vous sera accordé.

*i*

*Le montant accordé est également lié au montant des flux domiciliés à la banque.*



La banque peut vous demander d'apporter votre garantie personnelle, le nantissement de titres ou d'une assurance-vie.

Selon le type de crédit mis en place et les établissements, **l'accord et les modalités** (durée, montant, coût, garantie) :

- **sont tacites** et vous ne signez alors pas de contrat,
- **ou sont précisées dans une offre de prêt** que vous signez.



## ATTENTION

Un découvert non autorisé donne lieu à des frais et parfois à des rejets d'opérations.

Pour éviter ces incidents, échangez le plus tôt possible avec votre chargé de clientèle professionnels.

# Comment mettre fin à un crédit de trésorerie ?

Le non renouvellement ou la rupture d'un crédit de trésorerie peut être **à votre initiative ou à celle de la banque.**

- **Pour mettre fin à une facilité de caisse, un découvert autorisé ou un crédit de campagne, il vous suffit d'en informer votre chargé de clientèle professionnels et de rembourser votre éventuel découvert** en compte et les intérêts débiteurs dus.
- **Votre banque peut décider de ne pas renouveler un crédit de trésorerie ou d'y mettre fin** de façon unilatérale.

Selon les cas, et notamment s'il s'agit d'un crédit à durée indéterminée, votre banque vous notifiera par courrier la rupture (ou la diminution) de ce financement en respectant **un délai de préavis de 60 jours minimum.**

*i*

*En cas de désaccord avec la décision de votre banque, vous pouvez demander un rendez-vous avec votre chargé de clientèle (ou le directeur de votre agence) et si l'incompréhension demeure, saisir le médiateur du crédit (0 810 00 12 10 ou [mediateurducredit.fr](http://mediateurducredit.fr)).*

# Combien ça coûte ?

## **POUR UNE FACILITÉ DE CAISSE ET UN DÉCOUVERT AUTORISÉ, LA BANQUE SE RÉMUNÈRE EN PERCEVANT :**

**Des frais de dossier**, liés à la mise en place du dossier, à la modification ou au renouvellement annuel de ce concours.

→ Montant forfaitaire ou proportionnel au montant autorisé avec ou non un plafonnement.

**Des intérêts débiteurs**, liés à l'utilisation de ce concours.

→ Calcul en fonction du montant utilisé par jour d'utilisation en appliquant un taux d'intérêt, le plus souvent index +marge.

**Une commission de plus fort découvert**, liée au solde débiteur le plus important pendant la période considérée.

→ Calcul en appliquant un taux spécifique sur le solde débiteur le plus important pendant la période considérée.

**Une commission de non utilisation**, appliquée à la part non utilisée du montant de ce concours en rémunération de l'engagement de la banque.

→ Application d'un taux spécifique sur le montant non utilisé.

**Une commission de confirmation ou d'engagement**, liée à la confirmation du découvert autorisé.

→ Montant forfaitaire ou proportionnel avec ou non un plafonnement.

**Des frais de modification** du montant de ce concours.

→ (Montant forfaitaire ou proportionnel avec ou non un plafonnement).



**i**

*Pour le découvert autorisé uniquement, elle peut percevoir une commission d'immobilisation rémunérant le risque inhérent à une utilisation intensive du découvert autorisé. (Taux appliqué, en cas d'utilisation intensive, au montant autorisé ou utilisé pendant la période considérée).*

## LES POINTS CLÉS

# LES CRÉDITS DE TRÉSORERIE



Ils servent à financer à court terme vos dépenses courantes.



Votre conseiller analyse la solvabilité de votre entreprise et ses perspectives.



Ils sont remboursés par vos opérations créditrices.



Leur coût est principalement constitué de frais de dossiers et d'intérêts débiteurs.

### **POUR UN CRÉDIT DE CAMPAGNE, SONT APPLIQUÉS :**

**Des frais de dossier** (également appelés frais de mise en place, de renouvellement, d'actualisation ou d'étude annuelle selon les banques) liés à l'analyse du dossier, la mise en place, la modification ou au renouvellement du crédit court terme.

→ Montant forfaitaire ou proportionnel au montant autorisé avec ou non un plafonnement.

**Des intérêts** liés à l'utilisation du crédit court terme.

→ Calcul en fonction du montant utilisé par jour d'utilisation en appliquant un taux d'intérêt, le plus souvent index + marge.