GUIDE PRATIQUE

DU FINANCEMENT COURT TERME POUR LES TPE DU BÂTIMENT

Janvier 2019

CAPEB
L'Artisanat du Bâtiment

MON CHOIX, MA RÉUSSITE

QUEL EST L'OBJET DU FINANCEMENT COURT TERME ?

QUEL EST L'OBJET DU 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, que l'on appelle « besoin de fonds de roulement » (BFR), peut être :

NÉGATIF	POSITIF
si les recettes sont supérieures aux dépenses	si les recettes sont inférieures aux dépenses

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

On peut distinguer :

Les crédits de trésorerie qui permettent à votre TPE

- soit d'avoir un compte débiteur par une facilité de caisse ou un découvert autorisé,
- soit de bénéficier d'un crédit à court terme.

Les crédits par mobilisation de créances qui permettent de recevoir en avance leur règlement.

- vous permettent d'avoir un compte débiteur jusqu'à un montant maximal fixé à l'avance avec votre banque.

** 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 SOLUTIONS DE CRÉDITS DE TRÉSORERIE ?

1. LA FACILITÉ DE CAISSE ET LE DÉCOUVERT AUTORISÉ

L'utilisation de la facilité de caisse ne doit pas dépasser quelques jours dans le mois. Elle est donc réservée aux situations exceptionnelles comme un décalage ponctuel et momentané de votre trésorerie lié à un règlement urgent et imprévu, par exemple. Son montant est souvent peu élevé.

Pour une facilité de caisse de 5 000 € utilisée en totalité et en permanence pendant un an, à partir du 01/01/2018. Taux effectif Global -TEG- de 7,10 % plus une marge de 3 % et une commission du plus fort découvert de 0,08 %. Le TEG ressortirait à 11,20 % l'an. Dans notre cas le coût de l'utilisation serait donc de 560 € pour un découvert utilisé tout l'année au plafond. Le taux de période est de 0.0307 % la période étant de un jour. Le TEG est plafonné au taux de l'usure, publié trimestriellement par la Banque de France Au Journal Officiel. Le taux effectif moyen pratiqué au second trimestre est de 10,33 % et le taux d'usure applicable au 01 Juillet 2018 est de 13,77 %.

Le découvert autorisé est indiqué si vos besoins de trésorerie sont plus réguliers puisqu'il permet d'être débiteur sur une durée plus longue. Il est accordé pour une durée contractuellement définie, (généralement un an) renouvelable et pour un montant calculé par rapport au chiffre d'affaires de l'entreprise (généralement quinze jours de chiffre d'affaires).

Les agios (intérêts débiteurs) calculés sur le montant du débit et le nombre de jours utilisés (« échelle d'intérêt ») sont le principal coût de ces financements accordés sous la forme de lignes de débit.

2. LES CRÉDITS À COURT TERME SONT DES PRÊTS CORRESPONDANT À DES SITUATIONS BIEN SPÉCIFIQUES
comme des décalages plus importants*

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 coût de ces crédits est composé d'intérêts **sur le montant utilisé et de commissions de gestion. 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.

Exemple : Le crédit de campagne 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.

** 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)*

QUELLES SONT LES SOLUTIONS DE CRÉDITS PAR MOBILISATION DE CRÉANCES ?

Les plus courantes sont l'escompte, la mobilisation Dailly et l'affacturage.
Elles permettent à votre TPE de recevoir en avance le règlement des ventes, réalisées mais pas encore encaissées, sans remettre en cause les délais de paiement que vous avez accordés.

Ces financements ne sont légalement possibles **que si vos clients sont des entreprises ou des administrations.**

On parle de « financement du poste clients » ou « mobilisation du poste clients »

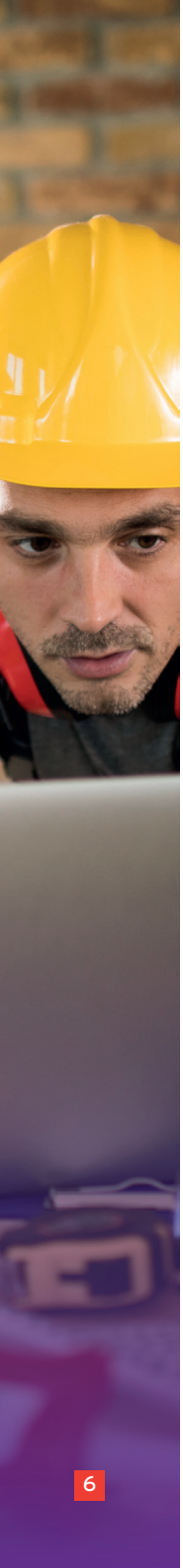
ATTENTION : Pour l'escompte ou la cession Dailly, le non-paiement d'un effet ou d'une facture est à votre charge sauf si vous avez souscrit une assurance-crédit.

L'ESCOMPTE

Cela 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.

Par exemple au 01/07/2018 pour un effet de commerce déposé à la banque vous devez compter un taux d'escompte de 7,33 % soit pour un effet de 2 000 € vous devez compter 146,6 € d'intérêts. Vous devez rajoutez une commission d'endossement de 0,60 % soit 12 € soit un total de 158,6 €. Une commission fixe peut s'appliquer par remise d'effet de commerce dans certaines banques en fonction de la tarification en vigueur.



LA MOBILISATION DAILLY

Il s'agit de 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 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 Dailly est composé d'intérêts calculés sur la durée de l'avance et de commissions par bordereau et par facture.

L'AFFACTURAGE (OU « FACTORING »)

Il permet de recevoir immédiatement sur votre compte le montant des factures que vous émettez 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 lignes clients que le factor aura accepté à la signature du contrat.

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

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

Cette solution de financement est le premier moyen de financement à court terme des entreprises.

TPE	Facilité de caisse	Découvert autorisé	Crédit court terme	Escompte	Cession Dailly	Affacturage
Principe	Débit en compte ponctuel	Débit en compte pour 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	Avance par cession de factures à un factor qui effectue le recouvrement auprès des clients
Coût (hors frais de dossier)	Intérêts calculés sur le montant et le nombre de jours de débit	Intérêts calculés sur le montant et le nombre de jours de débit	Intérêts calculés sur les montants utilisés Commissions de gestion	Intérêts calculés sur la durée de l'avance. Commissions de gestion de l'effet	Intérêts calculés sur la durée de l'avance. Commissions par bordereau et facture	Commission d'affacturage Commission de financement Participation à un fonds de garantie
Rembour-sement	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	L'avance est remboursée à l'échéance de la facture par le règlement du client	Le factor est remboursé par le paiement des clients à l'échéance des factures

Exemple : Dans le cas de la BNP et pour l'offre Impulsions Situation au 01/07/2018. Pour une facture allant jusqu'à 10 000 € et un délai de règlement de 30 jours le taux est de 2,73 % du montant TTC de la facture cédée. Si le délai de règlement est de 60 jours alors le taux mensuel moyen est de 3.07 %.

COMMENT OBTENIR UN FINANCEMENT COURT TERME ?

Lors de votre demande de financement, vous devrez fournir à votre chargé de clientèle entre autre les documents suivants :

- 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...

À NOTER

Les banques françaises ont décidé de donner une réponse sous 15 jours ouvrés à une demande de financement à partir du moment où le dossier est complet.

COMMENT S'ASSURER QUE LE FINANCEMENT COURT TERME EST ADAPTÉ ?

Vous pouvez y veiller par un suivi régulier du tableau de trésorerie, une sélection rigoureuse des clients dont vous mobilisez les créances et un échange régulier avec votre chargé de clientèle :

Le tableau de trésorerie 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 imminent qui ne sera pas couvert par votre facilité de caisse.

Le choix des créances cédées est important : si 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.

Une révision annuelle du type de financement choisi avec votre chargé de clientèle, des montants et conditions accordés est nécessaire pour envisager, si besoin, des adaptations ou le renouvellement des concours octroyés.

La remise des éléments comptables annuels par votre expert-comptable et leur communication à votre chargé de clientèle sont deux moments opportuns pour étudier l'adéquation de vos financements courts terme et échanger sur la situation de votre entreprise, vos projets, etc.

QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES DE FINANCEMENT COURT TERME MAL ADAPTÉS ?

Les conséquences immédiates sont 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 conséquences auprès de vos fournisseurs et de la Banque de France (interdiction d'émettre des chèques, dégradation de sa cotation).
- Procédures contentieuses en cas de non-paiement d'échéances de crédit
- Dénonciation de concours bancaires au terme d'un préavis pour non-respect des conditions d'utilisation
- Saisie ou avis à tiers détenteur sur le compte en cas de non-paiement des dettes fiscales notamment.

QUELLES SONT LES POSSIBILITÉS EN CAS DE REFUS DE FINANCEMENT ?

Les motifs de ce refus vous seront exposés lors d'un entretien avec votre chargé de clientèle. Si vous n'êtes pas d'accord, vous pouvez solliciter un nouveau rendez-vous avec votre chargé de clientèle professionnels et/ou un responsable de la banque (et y associer éventuellement votre expert-comptable).

Il est possible qu'une mauvaise compréhension de votre situation, par manque d'explication ou de documentation, soit à l'origine de ce refus. Soyez donc attentif à avoir un dialogue aussi complet que possible avec votre conseiller.

En cas de désaccord persistant, 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.

+ INFOS : : La médiation du crédit aux entreprises propose un service d'information au **0 810 00 12 10.** Les dossiers de médiation sont à déposer sur **www.mediateurducredit.fr**

À 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 :

- On distingue deux grands types de financements court terme : le crédit de trésorerie et le crédit par mobilisation de créances.
- Pour choisir au mieux, il faut analyser avec soin votre besoin de trésorerie
- Un dialogue régulier avec votre banque sur l'évolution de votre activité et le suivi de votre trésorerie permettront de vous assurer du caractère adapté de votre financement.
- En cas de refus de financement vous pouvez vous adresser au médiateur du crédit aux entreprises.

CAPEB
L'Artisanat du Bâtiment

MON CHOIX, MA RÉUSSITE

Obe © iStock 2018

Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment
2, rue Béranger - 75140 Paris Cedex 03 - Tél. : 01 53 60 50 00 - Fax : 01 45 82 49 10
Mail : capeb@capeb.fr - www.capeb.fr / www.artisans-du-batiment.com