

INTRODUCTION AUX INSTRUMENTS DE FINANCEMENT

Catherine Destombes
CEO – Founder
Expert Financier – Trésorerie Groupe
2023-2024

PLAN DU COURS INSTRUMENTS DE FINANCEMENT

Chapitre 1 : Introduction – La problématique du financement de l'entreprise

Chapitre 2 : Mathématiques Financières

Chapitre 3 : Le Crédit Court Terme

3.1 Financements intermédiés bancaires

3.2 Financement par marchés de capitaux

Chapitre 4 : Les prêts Long Terme

4.1 Financements intermédiés

4.2 Les Obligations

Chapitre 5 : Les Fonds propres

Chapitre 3 : Le Crédit court terme

**1^{ère} partie : Financements intermédiés
bancaires**

**2^{ème} partie : Financements par marchés de
capitaux**

PLAN DU COURS : LE CRÉDIT COURT TERME

1. Le Financement Court Terme aujourd'hui

- Éléments de Contexte
- Le Marché du financement Court terme
- Impact des délais de paiement sur les entreprises

2. Les Financements intermédiés bancaires

2.1 Le Financement du cycle d'exploitation

- L'escompte des effets de commerce
- La cession Dailly
- L'affacturage classique
- L'affacturage inversé
- *La titrisation > Financement par les marchés de capitaux*

PLAN DU COURS : LE CRÉDIT COURT TERME

2. Les financements intermédiés bancaires... suite

2.2 Le financement de la trésorerie

- ✓ Le découvert bancaire
- ✓ Le crédit de campagne
- ✓ Les avances sur marchandises
- ✓ Le crédit par signature

3. Les financements court terme par les marchés de capitaux

3.1 Les marchés de Capitaux

3.2 Les Titres de Créances Négociables

- ✓ Les TCN ...
- ✓ La titrisation (financement du cycle d'exploitation)

1. LE FINANCEMENT COURT TERME AUJOURD'HUI

ÉLÉMENTS DE CONTEXTE

2007 Crise des subprimes – Crédit immobilier aux US

Septembre 2008 : faillite de Lehmann Brothers

Été 2011 : Second volet de la crise de 2008 avec la crise de la dette souveraine

- ✓ Défiance généralisée des marchés financiers
- ✓ Baisse de 25% de la capitalisation boursière du CAC 40 en août 2011 (sans krach boursier)
- ✓ Mise en lumière de la fragilité des Etats européens
- ✓ Mise en œuvre de plans d'austérité

- ✓ **Les impacts de la crise sur le système bancaire**
 - ✓ Fragilisation du système bancaire / disparition / apurement du bilan des banques
 - ✓ Une nouvelle réglementation financière Bâle III - augmentation des fonds propres des banques
 - ✓ Les déficits des Etats viennent empiéter sur les capacités de financement de l'économie
 - ✓ La BCE a prêté 1000 milliards en décembre 2011 et janvier 2012 qui a profité à la détente des taux d'intérêts plutôt qu'au financement de l'économie - Article de l'express 09/05/2011 souligne la déception de Mario Draghi Président de la BCE, « qui espérait voir l'opération profiter davantage à l'économie réelle »

1. LE FINANCEMENT COURT TERME AUJOURD'HUI

LE MARCHÉ DU FINANCEMENT COURT TERME

L'évolution du crédit bancaire source Fédération Française de Banque

Les entreprises sont financées par le marché et les banques

2.019 milliards d'euros de financement des entreprises

(Banque de France, financement des entreprises, à fin mars 2023)

 **en progression : + 3,6%** sur un an

✓ par le crédit : **1.331 milliards d'euros** (+6,4% sur un an)

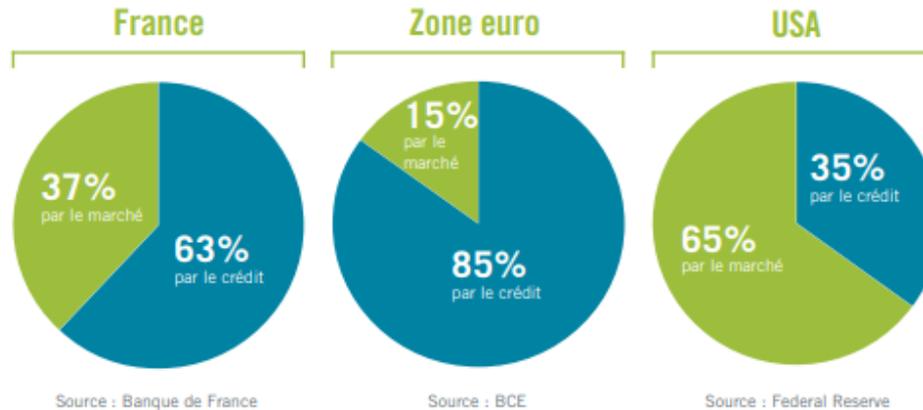
✓ par le marché : **688 milliards d'euros** (-1,5% sur un an)

1. LE FINANCEMENT COURT TERME AUJOURD'HUI

LE MARCHÉ DU FINANCEMENT COURT TERME

L'évolution du crédit bancaire source Fédération Française de Banque

SOURCES DE FINANCEMENT DES ENTREPRISES (au 1^{er} trimestre 2019)



Sources de financement des entreprises en 2022

Sources : Banque de France, Eurostat et Fed

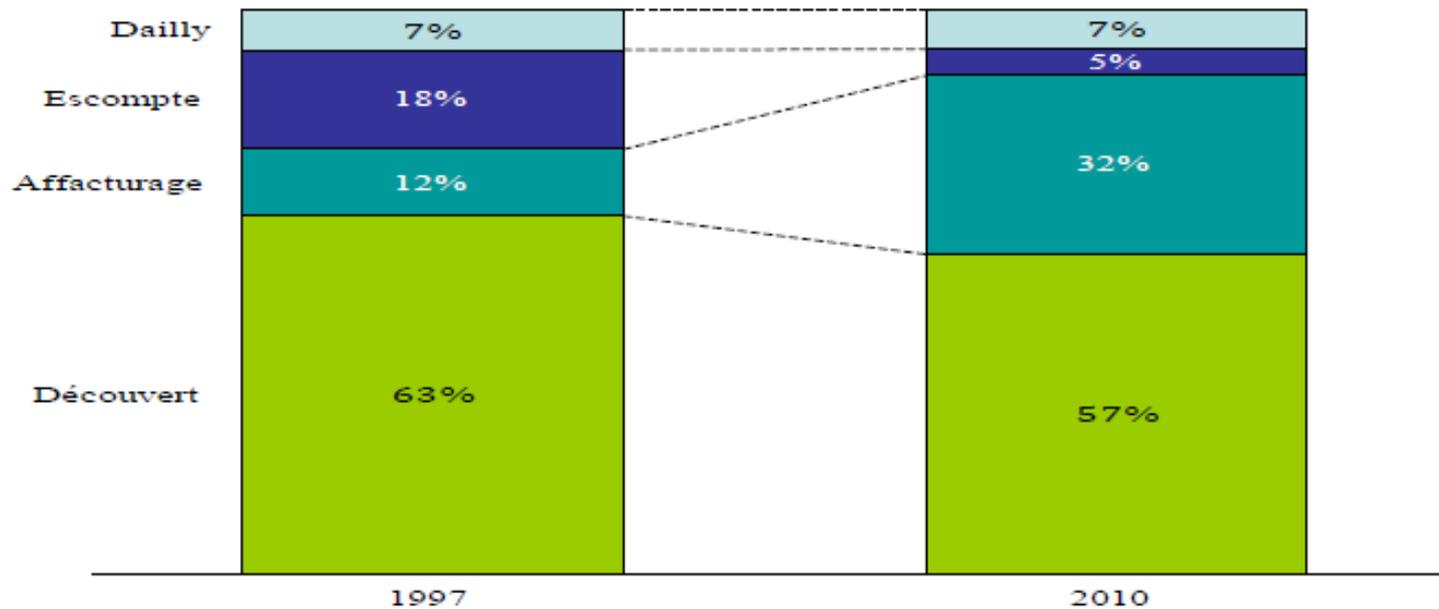


¹Données à fin 2021

1. LE FINANCEMENT COURT TERME AUJOURD'HUI

LE MARCHÉ DU FINANCEMENT EN EUROPE

Graphique 16 : Financement de court terme des entreprises (crédit bancaire court terme exclu)



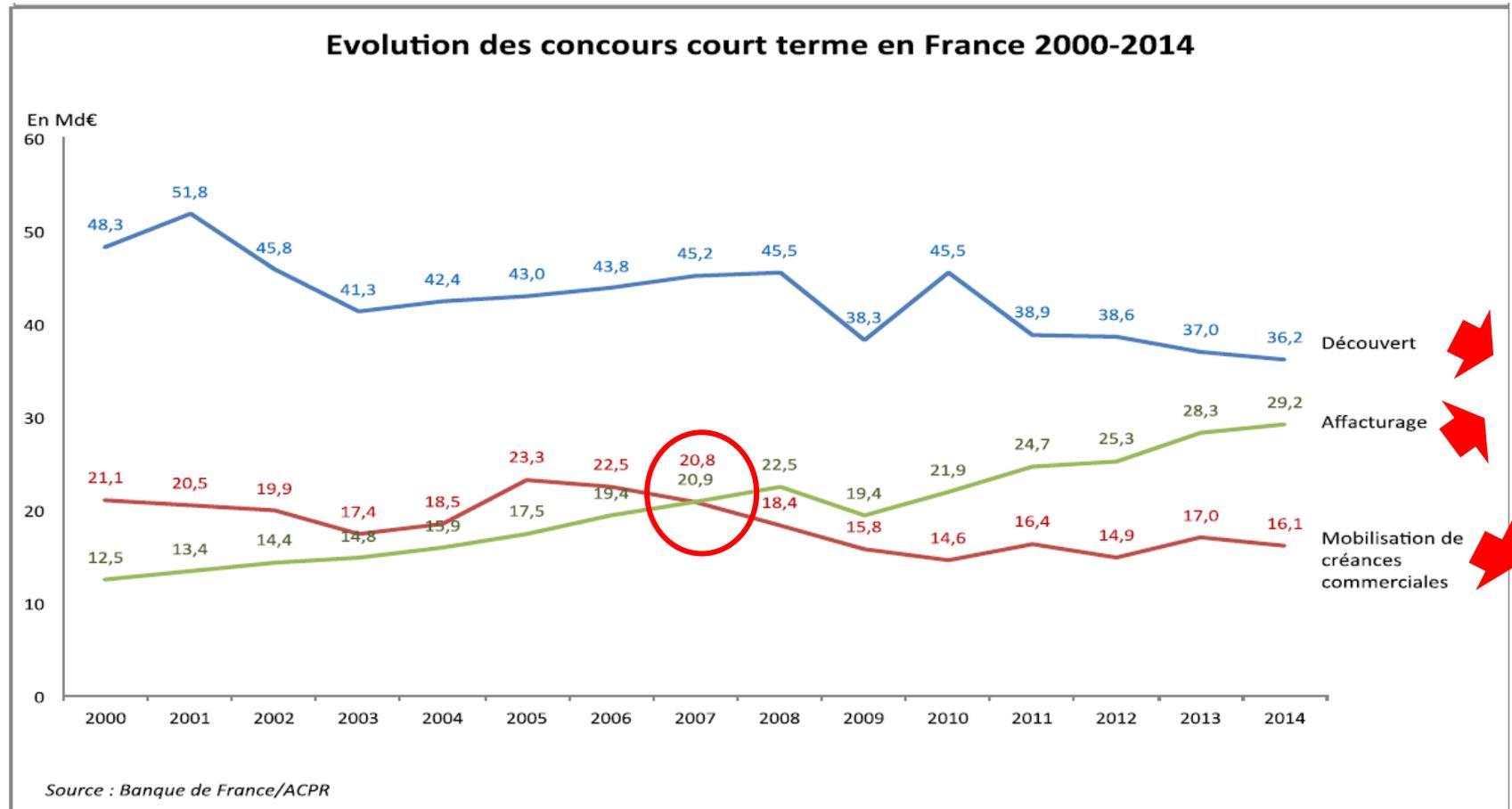
Source : Natixis factor, d'après Xerfi, Banque de France et Association des sociétés financières, traitement mission IGF.

On note une forte diminution du découvert bancaire et de l'escompte au profit de l'affacturage « classique »

Les solutions plus collaboratives fondées sur la relation client–fournisseur se développent fortement

1. LE FINANCEMENT COURT TERME AUJOURD'HUI

EVOLUTION DU CRÉDIT COURT TERME



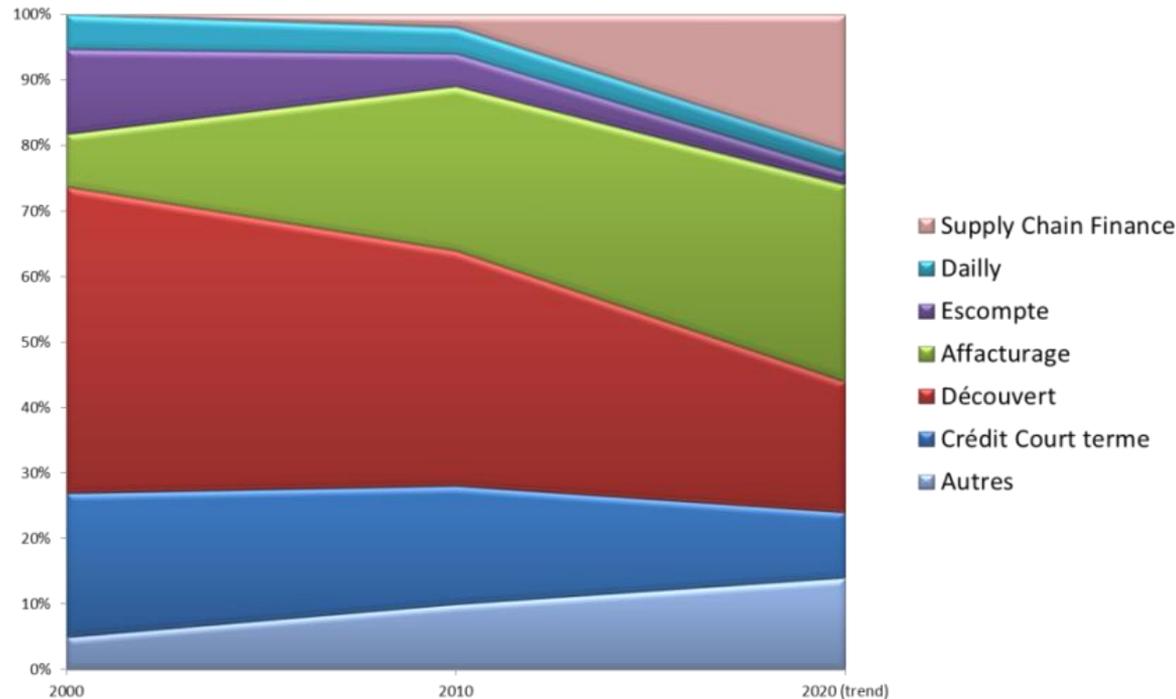
Découvert bancaire : - 25 % depuis 2000

Affacturation : x 2,3 % depuis 2000

Mobilisation de créances commerciales : -31 % depuis 2000

1. LE FINANCEMENT COURT TERME AUJOURD'HUI

LE MARCHÉ DU FINANCEMENT COURT TERME PROJECTION



Source Mazars 2014

La tendance constatée sur la période 1997-2010 s'est bien confirmée voire s'est renforcée à savoir :

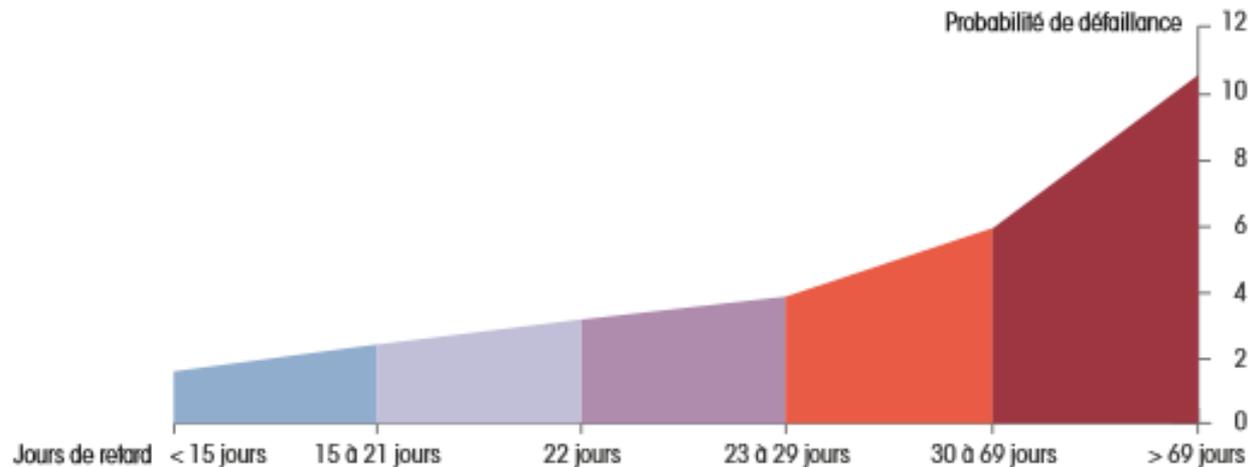
1. Diminution du crédit court terme, du découvert bancaire, de l'escompte, de l'affacturage
2. en faveur de l'émergence de la Supply Chain Finance et d'autres alternatives de financement

LE FINANCEMENT COURT TERME AUJOURD'HUI

■ Impact des délais de paiement sur les entreprises

- Délais de paiement et probabilité de défaillance des entreprises

PROBABILITÉ DE DÉFAILLANCE ASSOCIÉE AU RETARD DE PAIEMENT



- Selon la Commission Européenne, une défaillance sur 4 est due à des retards de paiement et à leurs effets négatifs sur les liquidités des sociétés

LE FINANCEMENT COURT TERME AUJOURD'HUI

■ Impact des délais de paiement sur les entreprises

- Délais de paiement et probabilité de défaillance des entreprises

Défaillances et sauvegardes d'entreprises en France

T2 2021

PANORAMA GÉNÉRAL

Étude de défaillances et sauvegardes des entreprises en France au 2^{ème} trimestre 2021

6587 défaillances d'entreprises au 2^{ème} trimestre 2021

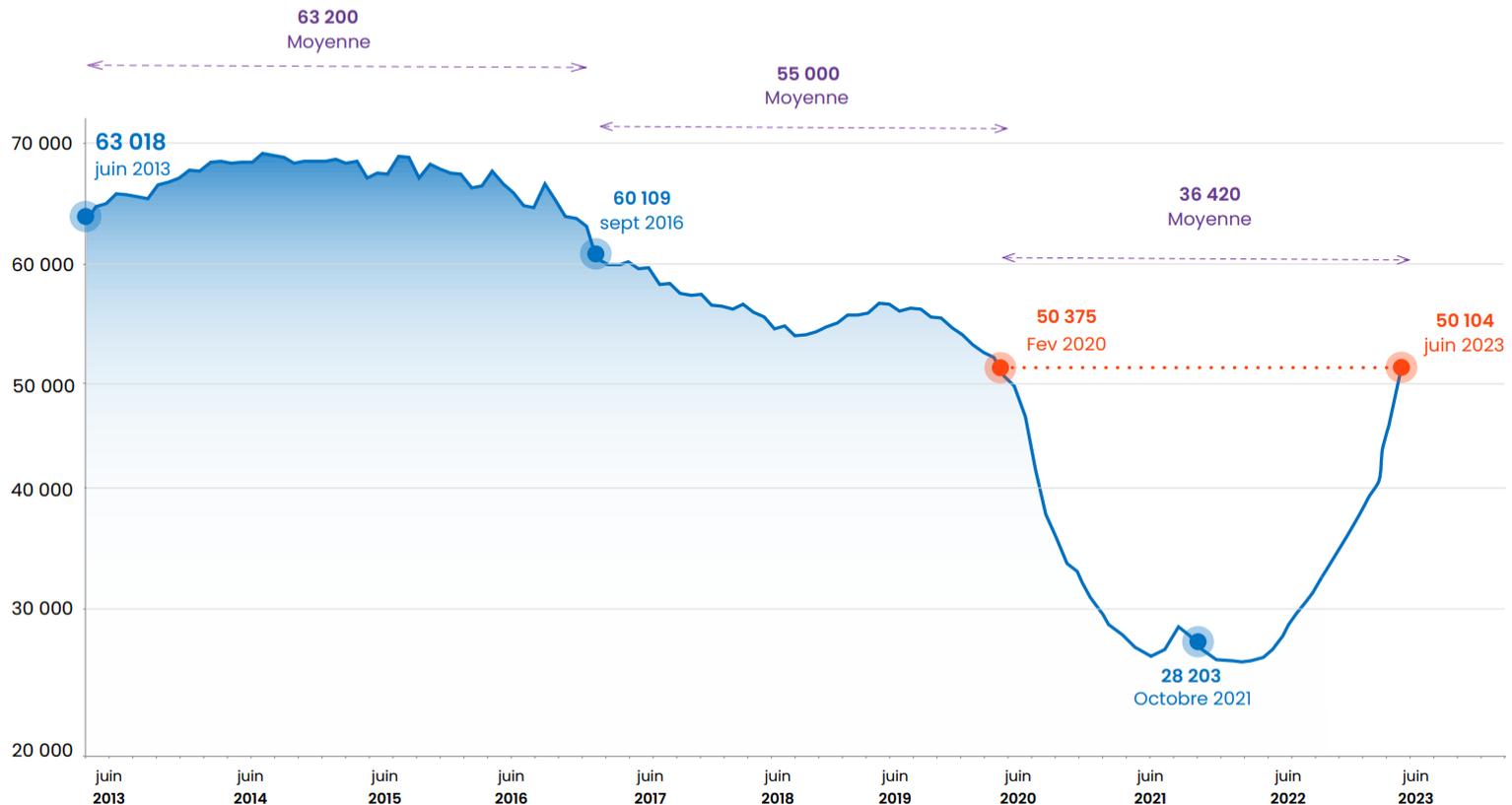
- En hausse de 14,2 % vs. 2^{ème} trim. 2020, les jugements restent inférieurs à 2019
- 3 procédures sur 4 se concluent sur une liquidation judiciaire directe
- Les TPE ; le bâtiment ; l'Île de France et PACA durement affectés

- Selon la Commission Européenne, une défaillance sur 4 est due à des retards de paiement et à leurs effets négatifs sur les liquidités des sociétés

LE FINANCEMENT COURT TERME AUJOURD'HUI

Évolution du nombre de défaillances d'entreprises en France sur 10 ans

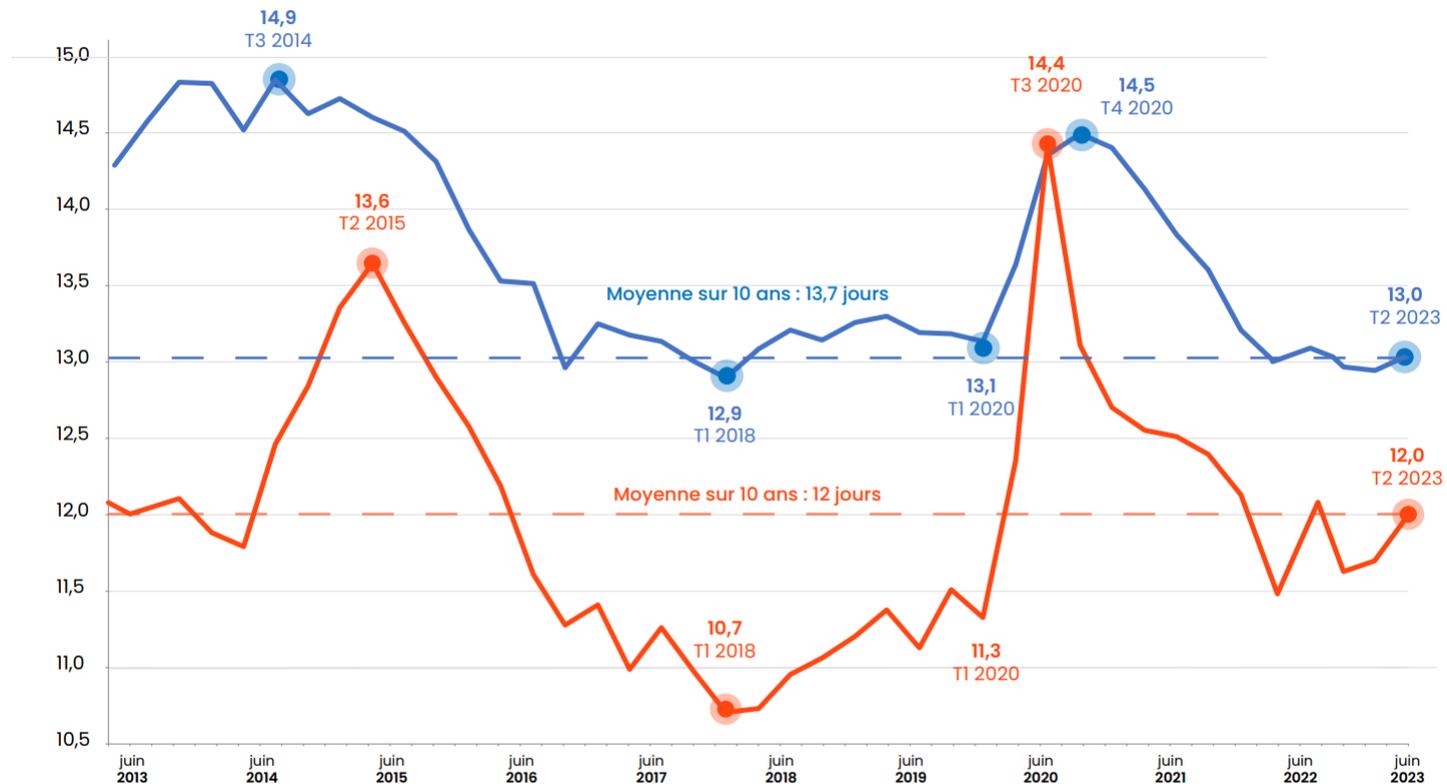
(Données 12 mois glissants - juin 2013 à juin 2023)



LE FINANCEMENT COURT TERME AUJOURD'HUI

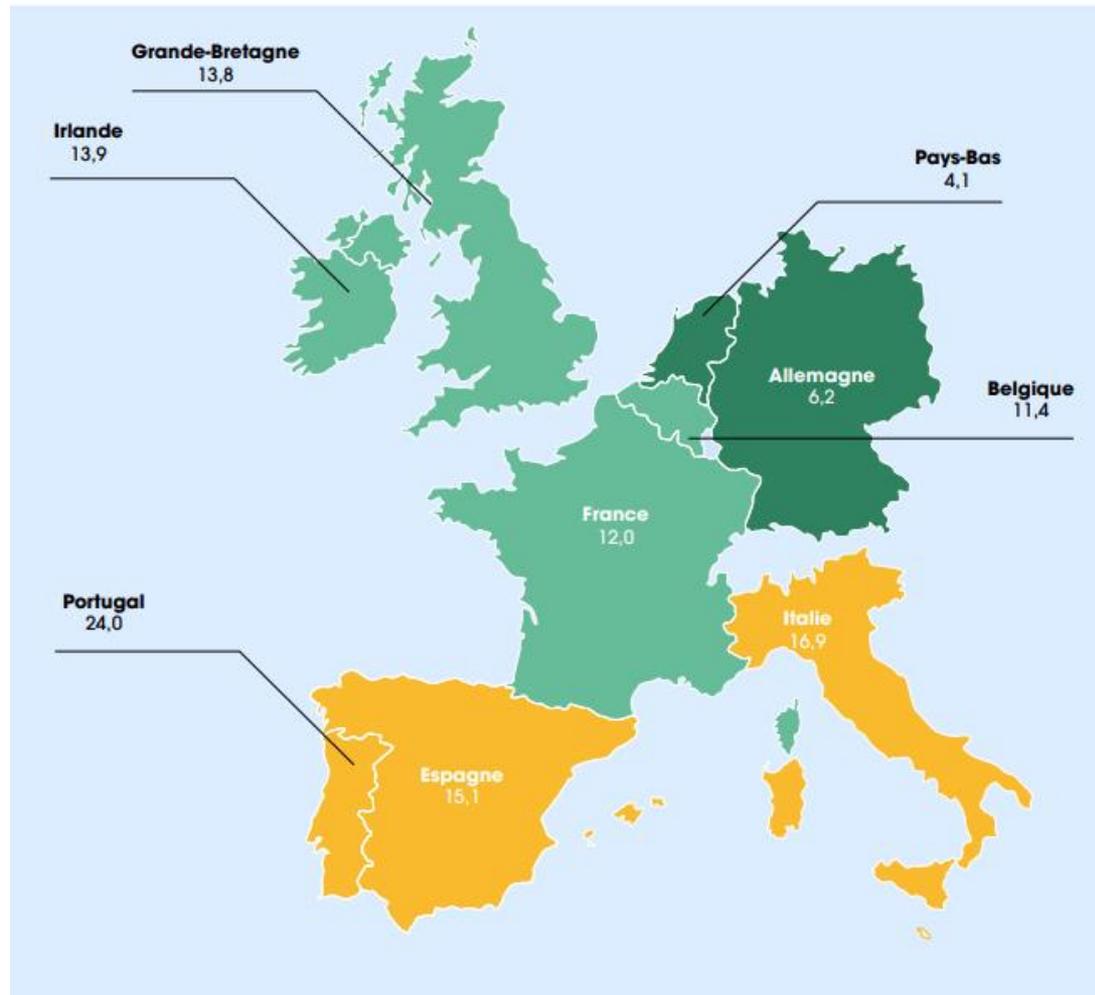
■ Impact des délais de paiement sur les entreprises

○ Comparaison France / Europe de l'évolution des retards de paiement des structures publiques et privées depuis 10 ans



LE FINANCEMENT COURT TERME AUJOURD'HUI

- Impact des délais de paiement en Europe - source Altares



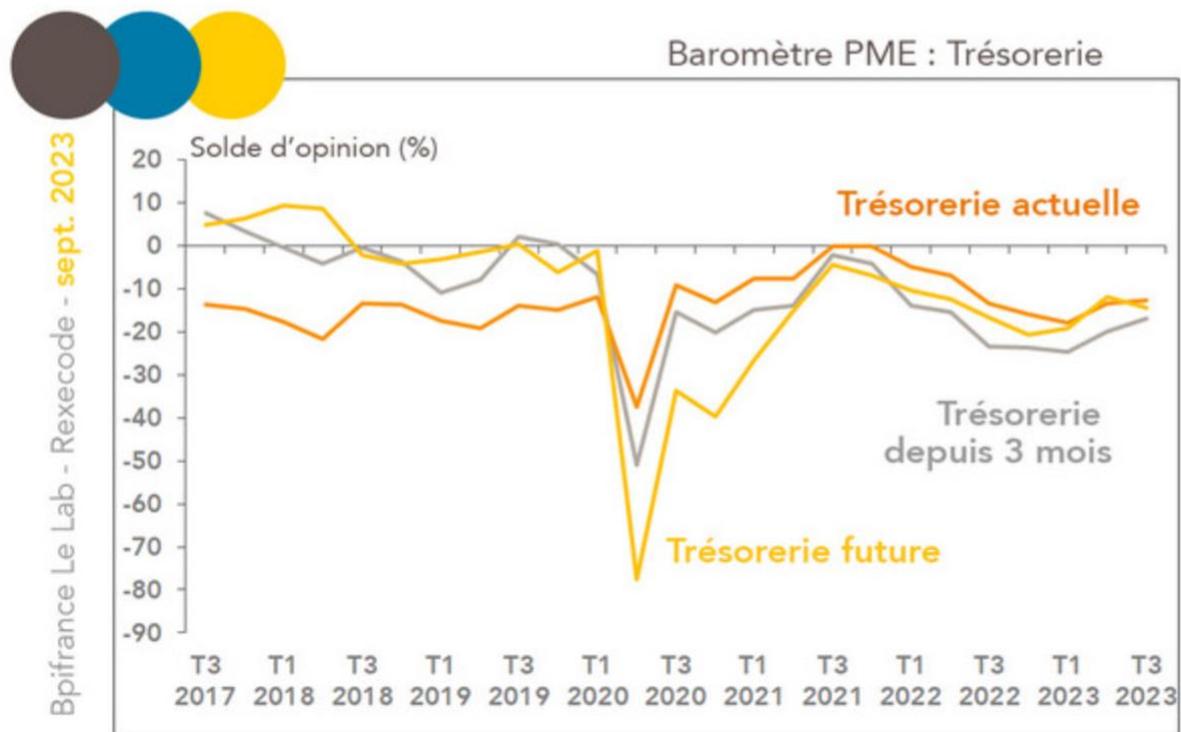
LE FINANCEMENT COURT TERME AUJOURD'HUI

Des dirigeants de TPE/PME plus inquiets malgré une trésorerie assez confortable, mais décidés à investir

- Baromètre "Trésorerie, Investissement et Croissance des PME", Septembre 2023

25/09/2023

Lest dirigeants de PME et TPE interrogés à la fin de l'été, font état d'une situation de trésorerie relativement confortable, mais s'inquiètent davantage de son évolution future. Ils sont un peu plus nombreux ce trimestre à signaler des difficultés d'accès au crédit pour financer leur trésorerie (21%), et à anticiper une dégradation de leur marge nette cette année (41%). Pour autant, l'investissement fait preuve de résilience et le motif environnemental s'affirme.



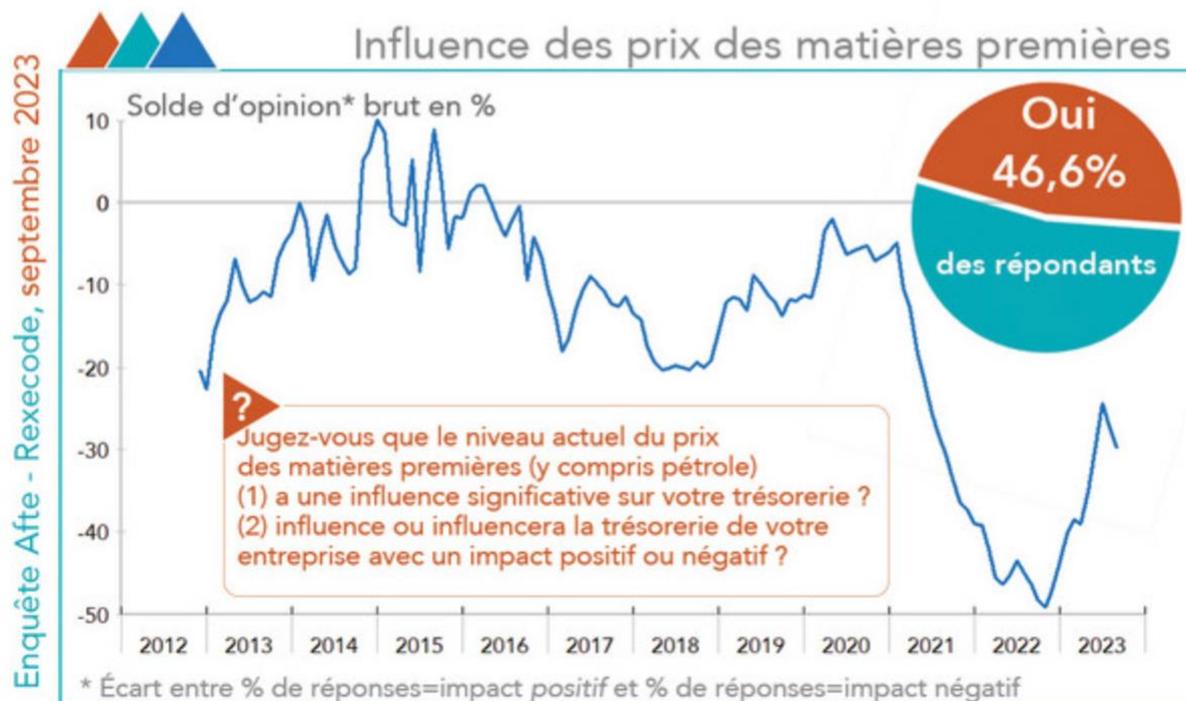
LE FINANCEMENT COURT TERME AUJOURD'HUI

Trésorerie des grandes entreprises et ETI: la remontée des cours pétroliers semble inquiéter les trésoriers

- Septembre 2023

18/09/2023

Le jugement des trésoriers des grandes entreprises et ETI sur la situation de la trésorerie d'exploitation se dégrade un peu en septembre, tandis que la trésorerie globale s'enfonce en territoire négatif. Le solde d'opinion sur l'influence des prix des matières premières se détériore de près de 3 points, alors que le cours du pétrole remonte et que les prix de marché du gaz et de l'électricité restent plus élevés qu'avant-crise. L'influence du taux de change de l'euro face au dollar est toujours jugée négative.



PLAN DU COURS : LE CRÉDIT COURT TERME

1. Le Financement Court Terme aujourd'hui

- Éléments de Contexte
- Le Marché du financement Court terme
- Impact des délais de paiement sur les entreprises

2. Les Financements intermédiés bancaires

2.1 Le Financement du cycle d'exploitation

- L'escompte des effets de commerce
- La cession Dailly
- L'affacturage classique
- L'affacturage inversé
- *La titrisation > Financement par les marchés de capitaux*

LE FINANCEMENT INTERMÉDIÉS BANCAIRES

LE FINANCEMENT BANCAIRE

Les emprunts indivis

Les emprunts indivis sont les emprunts consentis par un prêteur (ou un groupe indivis de prêteur) à un emprunteur. Par opposition l'emprunt obligataire se caractérise par un emprunteur, mais une multitude de prêteurs.

Un emprunt se caractérise par :

- ✓ une avance de fonds, ou un engagement d'avancer des fonds,
- ✓ accordé à un débiteur spécifique (fonction de ses besoins et de l'analyse de risque réalisée par le prêteur),
- ✓ avec ou sans garantie,
- ✓ pour une durée donnée : échéancier de remboursement donné,
- ✓ à des conditions de rémunération données : intérêts et frais

Les grandes familles d'emprunt :

- ✓ Court terme (moins de deux ans), moyen terme (2 à 7 ans) ou long terme,
- ✓ À taux fixe ou à taux variable.

LE FINANCEMENT INTERMÉDIÉS BANCAIRES

LE FINANCEMENT BANCAIRE

Les conditions bancaires

- La rémunération des financements réalisés par les banques repose sur trois supports :
 - Le **taux d'intérêt**,
 - Les **commissions** et les **frais**,
 - Les **jours de valeur** et **jours de banque**.L'ensemble de ces éléments constitue les **conditions de banques**.
- Les **agios** correspondent à la somme des *intérêts* et des *commissions et frais*.
 - Les intérêts sont calculés sur la **valeur nominale** résiduelle de l'emprunt, pour la **durée apparente** de l'emprunt.
 - Les commissions et frais sont pour la plupart fixes, indépendants de la durée et du montant du financement :
 - Frais d'encaissement sur effets
 - Frais liés au montage des dossiers de crédit
 - Commissions de mouvement
 - Commissions de plus fort découvert
 - La commission d'endos est quant à elle proportionnelle au montant et à la durée du financement.

LE FINANCEMENT INTERMÉDIÉS BANCAIRES

LE FINANCEMENT BANCAIRE

Les conditions bancaires

Les conditions de valeur et de banque :

Spécificité française (et italienne) consistant à augmenter le nombre de jours base de calcul des agios. Cette pratique commence à être abandonnée par certaines banques.

- **La date de valeur** correspond à la date à laquelle un compte est débité ou crédité, le plus souvent J-1 pour les débits et J+1 pour les crédits.
La banque se garde le bénéfice à chaque mouvement d'un jour de trésorerie pour son compte.
- **Les jours de banque** : différence entre la durée réelle et la *durée apparente* d'un crédit. La *durée apparente* représente le nombre de jours s'écoulant entre la date de début et la date de fin de financement indépendamment des dates de valeur. La durée apparente est la durée servant de base au calcul des intérêts.
Pour les agios, la banque ajoute la durée apparente et les jours de banque, indépendamment des dates de valeur.

3. LES MOYENS DE PAIEMENT SCRIPTURAUX

- Les conditions bancaires
- Les conditions de valeur et de banque :
 - **L'année bancaire** : les banques calculent les intérêts sur une base 360 jours, 12 mois de 30 jours, renchérissant d'autant le coût réel du financement.

Les banques distinguent également les *jours calendaires*, qui correspondent au calendrier, les *jours ouvrables* (jours calendaires moins les dimanches et jours fériés) et les *jours ouvrés* (jours ouvrables moins les samedis et veilles de jours fériés).
 - **Les jours de banque** : différence entre la durée réelle et la durée apparente d'un crédit. La durée apparente représente le nombre de jours s'écoulant entre la date de début et la date de fin de financement indépendamment des dates de valeur. La durée apparente est la durée servant de base au calcul des intérêts.
 - Pour les agios, la banque ajoute la durée apparente et les jours de banque, indépendamment des dates de valeur.

1. LA DÉTERMINATION DE LA POSITION DE TRÉSORERIE

5'



- Les jours de valeurs : exemple abstract conditions et tarifs aux professionnels € associations au 01/01/2022 – Caisse Epargne
- **Définition** : date de référence qui est retenue par votre banque pour inscrire l'opération au crédit ou au débit de votre compte. C'est cette date qui servira, le cas échéant, au calcul des intérêts créditeurs ou débiteurs.
- Ne pas confondre avec la date d'opération

> LES DATES DE VALEUR

Les prélèvements	J
Les virements émis.....	J
Les virements reçus.....	J
Les chèques	
▪ Remise de chèque.....	J + 1 ouvré
▪ Paiement d'un chèque.....	J - 1
J = date de comptabilisation	
Les effets de commerce (LCR-BOR)	
▪ Remise d'effet Sauf Bonne Fin + 7 J ouvrés avant sa date d'échéance	4 J calendaires après échéance
▪ Remise d'effet Crédit Après Encaissement + 7 J ouvrés avant sa date d'échéance	4 J calendaires après échéance
▪ Remise d'effet + 7 J ouvrés avant sa date d'échéance	Date de remise + 10 J
▪ Paiement d'effet.....	J - 1
▪ Date de valeur d'escompte	J

LES DATES DE VALEUR

- **Les dates de valeur varient suivant :**
 - Le moyen de paiement (virement, prélèvement, chèque national, chèque à l'international, ...)
 - Les conditions bancaires négociées avec la banque (différentes suivant banques, courant d'affaires entre l'entreprise et la banque)
 - L'heure des transactions entre l'entreprise et la banque (cut off ou heure de caisse qui peut varier suivant les devises)

- **Son Utilisation : Calcul de la durée de mise à disposition des fonds à l'entreprise par la banque**
 - L'objectif pour le Trésorier/Financier est de pouvoir aligner son cash in et cash out
 - La question qu'il doit se poser : ai-je suffisamment de cash pour couvrir mes besoins (paiement factures, remboursement d'emprunt, payer la TVA le 19 pour PME/TPE, payer les salaires, ...)?

LES DATES DE VALEUR

- **Ne pas confondre le Calcul de la durée de mise à disposition des fonds à l'entreprise par la banque avec :**
 - **La durée apparente (durée calendaire)**
 - **Et le nombre de jours d'agios** qui permet aux banques de se rémunérer sur les mouvements bancaires.
 - le nombre de jours d'agios se calcule sur la base de la durée apparente plus les jours de banques (c'est bien une condition bancaire supplémentaire) négociés entre l'entreprise et la banque). Les jours de banques sont généralement de 1 Jour voire 2 Jours ; ils peuvent augmenter pour les opérations à l'international.
 - Le nombre de jours d'agios sera appliqué au taux intérêt annuel

Nb jours d'agios = durée apparente + Jour de banque

1. LA DÉTERMINATION DE LA POSITION DE TRÉSORERIE

5'



■ Exemple :

- Votre compte bancaire est à 0 le jeudi 30 juin.
- Le vendredi 1er juillet, votre client vous paie par chèque 1500 euros et vous remettez ce chèque à l'encaissement le jour même. A cette même date, vous payez votre fournisseur par virement 1500 euros de ce même compte bancaire.

Remise du chèque : date d'opération le vendredi

Condition J+1 ouvré > date de valeur le lundi

Virement : date d'opération le vendredi

Condition J > date de valeur le vendredi

- **Quel est le solde de votre compte bancaire le vendredi 1^{er} juillet ?**
 - Jours ouvrés bancaires du lundi au vendredi

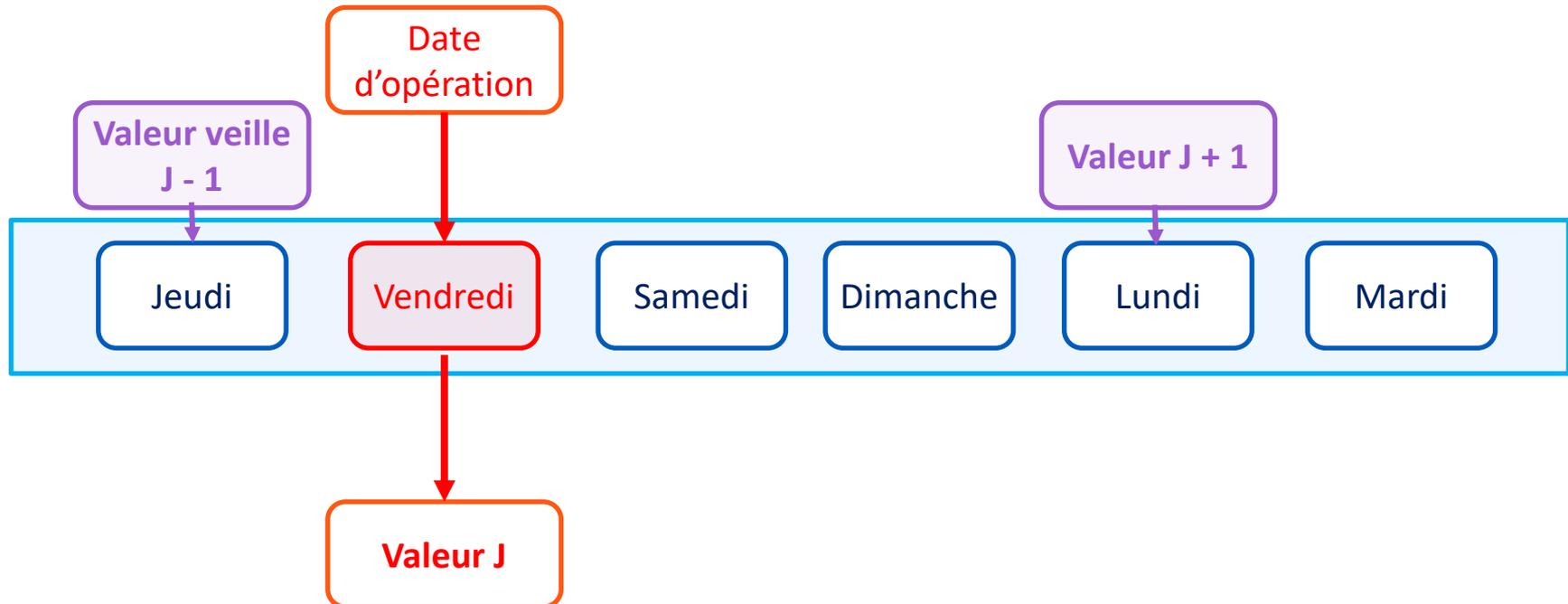
Judi	Vendredi	Samedi	Dimanche	Lundi
0€	-1500 €	-1500 €	-1500 €	-1500+1500

Remise du chèque à la banque, crédité à J+1 ouvré

1. LA DÉTERMINATION DE LA POSITION DE TRÉSORERIE

- Les dates de valeur : J-1 / J / J+1

Jours ouvrés bancaires du lundi au vendredi



LE FINANCEMENT INTERMÉDIÉS BANCAIRES

LE FINANCEMENT BANCAIRE

Exemple :

*Considérons une entreprise qui emprunte 1000 00€ du 01 janvier au 29 janvier.
Si la banque prend **un jour de banque**, que la date de crédit est en valeur J+1 (soit le 02 janvier)
la date de débit en valeur J-1 (28 janvier),
la durée réelle de mise à disposition des fonds est de 26 jours (28-2)
la durée apparente est de 28 jours (29-1) et le nombre de jours d'agios est de 29 jours (28+1).*

Montant de l'emprunt	100000	
Période 01/01 au 29/01		
Date de valeur mise à disposition des fonds	02-janv	
Date de valeur débit veille du 29/01	28-janv	
durée mise à disposition des fonds	26 jours	
La durée apparente est de	28 jours	
Le nombre de jours d'agios	29 jours	

Nb jours d'agios = durée apparente + Jour de banque

LE FINANCEMENT INTERMÉDIÉS BANCAIRES

LE FINANCEMENT BANCAIRE

Exercice 1 :

Afin de financer son besoin en fonds de roulement, une entreprise emprunte la somme de 100 000€ sur l'ensemble du mois d'avril. Sa banque lui fait trois propositions qui se différencient notamment en ce qui concerne les dates de valeur de la manière suivante et lui précise qu'elle prend 1 jour de banque:

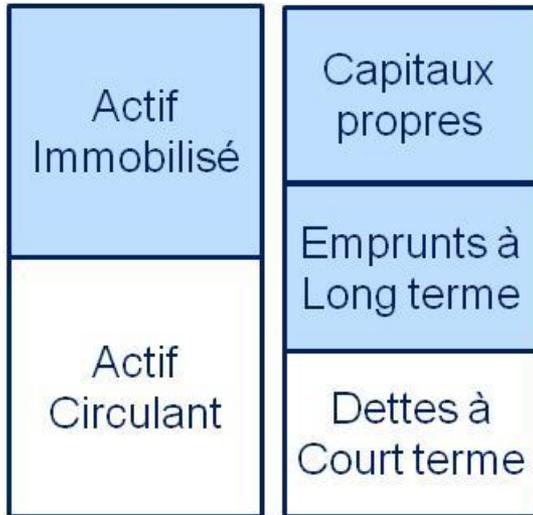
- A. La date de crédit est en valeur lendemain et la date de débit en valeur veille
- B. Aucune date de valeur n'est stipulée
- C. La date de crédit est en valeur lendemain

Si l'entreprise cherche à disposer des fonds le plus longtemps possible, quelle proposition doit-elle retenir ?

	Proposition A	Proposition B	Proposition C
Montant de l'emprunt	100000		
Période 01/04 au 30/04			
Date de valeur mise à disposition des fonds	02-avr	01-avr	02-avr
Date de valeur crédit	02-avr	01-avr	02-avr
Date de valeur débit veille	29-avr	30-avr	30-avr
durée mise à disposition des fonds	27 jours	29 jours	28 jours
La durée apparente est de	29 jours	29 jours	29 jours
Jour de banque	1 jour	1 jour	1 jour
Le nombre de jours d'agios	30 jours	30 jours	30 jours

2. LES FINANCEMENTS INTERMÉDIÉS (BANCAIRES)

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION



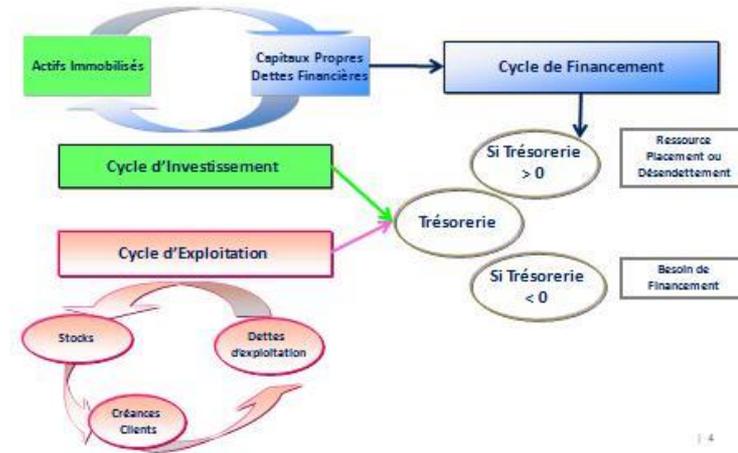
1. L'actif circulant se définit :

- Les Stocks et les encours de produits finis ou semi-finis
- Les Créances Clients
- Les avances et acomptes versés aux Fournisseurs
- Les Valeurs Mobilières de Placement (VMP) : actifs financiers « liquides » acquis par l'entreprise pour placer la trésorerie excédentaire court terme.

2. Les Dettes Court terme < à un an :

- Les Dettes Fournisseurs
- Les avances reçues des Clients
- La part des prêts Long Terme qui sont < un an

1. RAPPEL LES CYCLES DE L'ENTREPRISE



OUTILS DISPONIBLES POUR FINANCER LE COURT TERME

Actifs		Passifs	
Stocks	<ul style="list-style-type: none"> Financement de stock 		
	<ul style="list-style-type: none"> Vendor Management Inventory (VMI) 		
Créances Clients	<ul style="list-style-type: none"> Factoring Escompte <i>Titrisation</i> 	Avances Clients	<ul style="list-style-type: none"> Reverse factoring Dynamic Discounting
	<ul style="list-style-type: none"> Cartes achats Factoring à la demande 		
Avances Fournisseurs	Reverse factoring	Dettes Fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> Reverse factoring Dynamic Discounting
Cash		Credit bancaire	Découvert bancaire Lignes de crédit

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION

ESCOMPTE DES EFFETS DE COMMERCE

Définition :

Les effets de commerce : Titre négociable représentant une créance à court terme défini par le droit cambiaire, statut juridique qui donne des garanties au créancier.

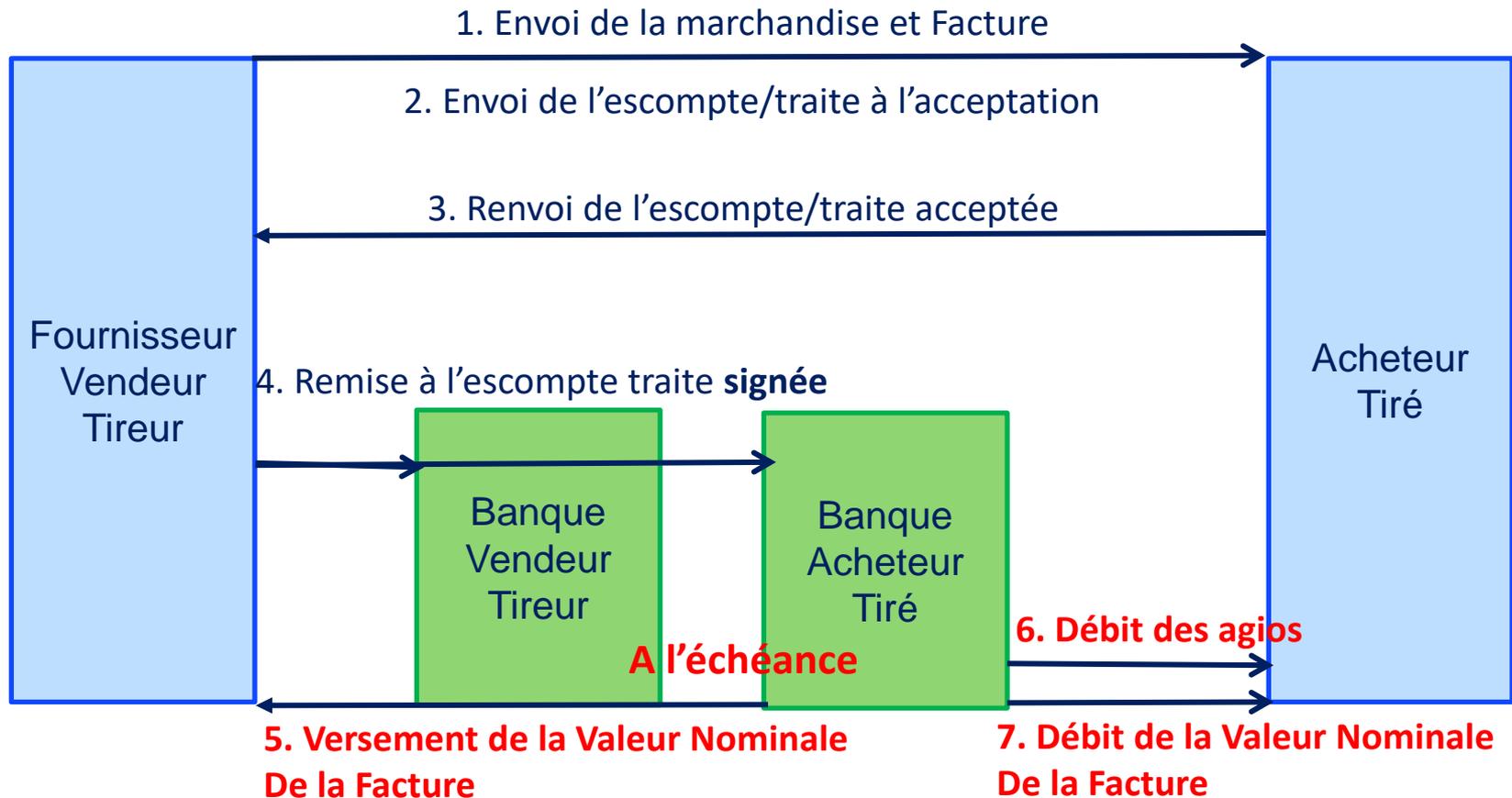
Il existe principalement deux formes d'effet de commerce.

- ✓ **La *lettre de change ou traite*** : le créancier, appelé tireur, donne l'ordre au débiteur, appelé tiré, de payer à une date déterminée, en un lieu déterminé (en général la banque du tiré), une somme d'argent déterminée. Nécessite l'acceptation du tiré de s'engager à payer à l'échéance le montant de sa dette.
- ✓ **Le *billet à ordre*** : l'initiative revient au débiteur qui s'engage à payer une somme déterminée à une date déterminée. C'est une reconnaissance de dette émise et signée par le client

Le client reconnaît explicitement sa dette et accepte d'être débité à une date donnée. L'effet de commerce est donc ainsi un support de financement court terme.

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION ESCOMPTE DES EFFETS DE COMMERCE

Schéma Escompte Fournisseur



2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION L'ESCOMPTE DES EFFETS DE COMMERCE

L'escompte d'effets de commerce est une opération sans risque pour les banques car l'opération elle-même apporte les garanties suivantes :

-
L'opération d'escompte en elle-même confère à la Banque les garanties suivantes :

- ✓ **Propriétaire effet** : Grâce à l'endossement de l'effet à son profit, la banque en devient la propriétaire
- ✓ **Recours cambiaire** : La banque bénéficie d'un recours contre tous les signataires par l'acte d'endossement dans des délais définis
- ✓ **Tireur garant** : Le tireur cédant reste garant du paiement à l'égard de la banque. Enfin, la banque a le droit en cas de non-paiement de l'effet à son échéance, de débiter le compte du tireur.

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION L'ESCOMPTE DES EFFETS DE COMMERCE

Utilisation

- ✓ **Escompte ponctuel en fonction des besoins et à la demande du client**
- ✓ **Ou escompte plus permanente avec une ligne d'escompte autorisée. Avec un plafond déterminé par la Banque qui représente l'encours maximum.**

Le banquier s'engage à prendre en escompte les effets de commerce remis par l'entreprise jusqu'au montant de la ligne d'escompte.

La banque garde la possibilité de refuser d'escompter un effet de commerce si elle considère que les effets remis sont de mauvaise qualité, et que le client de l'entreprise, n'offre pas toutes les garanties requises pour une opération d'escompte (**solvabilité du tiré**).

La banque doit aussi **s'assurer de la validité de l'effet** à escompter afin notamment d'éviter les opérations d'escompte d'effets de complaisance qui ne correspondent à aucune prestation.

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION L'ESCOMPTE DES EFFETS DE COMMERCE

Coût

Varie en fonction du taux appliqué par la banque à son client et de l'échéance.

Dans la pratique, le taux appliqué par la banque est négociable selon la qualité et la taille de l'entreprise.

Lorsque le banquier escompte des effets à l'un de ses clients, il lui prête de l'argent. Ce prêt est rémunéré par ce que l'on appelle les agios qui comprennent les éléments suivants :

Intérêts débiteurs : Les intérêts débiteurs dus sur le montant nominal de l'effet de commerce, et ce pour la durée résiduelle. Les intérêts sont donc calculés prorata temporis et en fonction du montant avancé. Ces intérêts sont souvent appelés l'escompte au sens strict du terme.

Taxe d'escompte : La taxe d'escompte est une commission forfaitaire fixe par opération. La banque considère que, dans l'opération d'escompte, elle rend un service et elle perçoit de ce fait ces diverses commissions.

Commission de bordereau : Elle regroupe les commissions d'encaissement, d'acceptation et de régularisation..

2. LE FINANCEMENT D'EXPLOITATION LA CESSION DAILY

Définition

La cession de créances Daily est une convention en vertu de laquelle un créancier «le cédant» transmet sa créance qu'il détient sur l'un de ses débiteurs «le débiteur cédé» à des établissements de crédit «cessionnaires».

Ce mécanisme de loi Daily permet à une entreprise d'obtenir un crédit qui va financer son poste clients. L'entreprise va bénéficier d'une ligne de crédit, ouverte par la banque, généralement sur un compte spécifique dédié à l'opération.

La banque reçoit en contrepartie et à titre de garantie les créances cédées par l'entreprise. Selon les cas, l'entreprise ou la banque cessionnaire se charge du recouvrement des créances.

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION

LA CESSION DAILY

Issus du crédit de mobilisation des créances commerciales (CMCC) élargi à l'ensemble des créances de l'entreprise : outre les créances client, des crédits de TVA, des subventions obtenues, mais pas encore versées...

Le financement Daily repose sur une *cession du bordereau* qui implique transfert de propriété des créances au profit de la banque.

En pratique, le financement Daily fait l'objet d'une convention entre la banque et l'entreprise qui détermine les modalités du crédit :

- ✓ Nature des créances financées
 - ✓ Pourcentage des créances financées
 - ✓ Coûts
-
- **Le plus souvent, l'entreprise doit s'engager à se substituer aux créanciers en cas de défaillance (double recours pour la banque).**
 - **Deux modes de recouvrement : *sans notification au débiteur* ou *avec notification au débiteur***
 - **Deux modes de financement : sous forme d'escompte ou sous forme d'avance en compte**

2. LE FINANCEMENT D'EXPLOITATION LA CESSION DAILLY

Mécanismes

L'entreprise cède à une banque les factures qu'elle a établies pour obtenir le paiement, partiel ou total, auprès d'un client.

La cession s'effectue par simple remise à la banque d'un bordereau répertoriant les créances cédées.

Dès que la banque a apposé une date sur le bordereau, la cession de créance devient opposable aux tiers.

La banque qui paie ces factures à l'entreprise devient donc créancière de leur montant. C'est la Banque qui est propriétaire de la créance.

Elle se substitue alors à l'entreprise vis à vis du client de cette dernière.

Elle doit avertir le client de l'entreprise par notification et lui demander d'accepter l'opération pour pouvoir ensuite lui en demander le paiement. Dès que le client reçoit cette notification, il ne peut payer la facture qu'à la banque.

2. LE FINANCEMENT D'EXPLOITATION

LA CESSION DAILY

Bordereau

Le bordereau regroupe l'ensemble des créances cédées au cessionnaire et contient plusieurs éléments parmi lesquels :

- ✓ La dénomination « acte de cession de créances professionnelles »,
- ✓ Le nom ou la dénomination sociale de l'établissement de crédit bénéficiaire,
- ✓ La désignation ou l'individualisation des créances cédées en précisant notamment le nom du débiteur, le lieu de paiement,...
- ✓ La date de création du bordereau,
- ✓ La signature du cédant.

Formes cession

La mobilisation Dailly peut être accordée à titre de garantie ou à titre d'escompte.

Lorsque la mobilisation Dailly est accordée à titre d'escompte, le crédit est habituellement égal au montant de la cession. Quand la mobilisation Dailly est utilisée à titre de garantie, le montant du crédit peut être différent du montant de la cession.

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION

LA CESSION DAILLY

Avantages :

- ✓ élargit l'accès au crédit à tout type de créances
- ✓ facilite la mobilisation des créances : possible dès la facturation, sans nécessiter l'obtention d'effet de commerce

Inconvénients :

- ✓ Les notifications aux débiteurs peuvent poser des problèmes dans les relations commerciales entre l'entreprise et ses clients
- ✓ Coût plus élevé que pour l'escompte classique (la banque est moins sécurisée, voire, en l'absence de notification, risque de créance fictive)
- ✓ Risque de surfinancement pour l'entreprise (si les encaissements arrivent avant les échéances prévues)

La cession Dailly est un élément de l'ensemble de la relation commerciale entre l'entreprise et sa (ses) banque(s) : vers un crédit global d'exploitation.

La conjoncture actuelle tend à diminuer la remise d'effets de commerce, d'où le caractère prépondérant « du Dailly ».

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION

LA CESSION DAILY

Le coût réel du Dailly

- ✓ Le nombre de jours d'agios décompté est égal à la différence entre la date d'échéance et la date de crédit en valeur, bornes incluses, plus les jours de banque.
- ✓ La date de remboursement est égale à la veille du jour de l'échéance (sauf conditions bancaires spécifiques négociées avec la banque)
- ✓ La date de paiement des agios correspond à la date en valeur de crédit, les agios étant précomptés.

Exercice :

Soit un bordereau Dailly de 100 000€ tiré en valeur le 1^{er} du mois et d'échéance le 28 du mois (bornes incluses).

*Conditions de banque **négociées** : crédit en valeur J +1 et débit en valeur jour et 1 jour de banque*

Commission de mouvement 0,027%

Taux : 11%

Calculer le coût réel et le coût actuariel ?

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION LA CESSION DAILY

Corrigé :

Soit un bordereau Daily de 100 000€ tiré en valeur le 1^{er} du mois et d'échéance le 28 du mois **bornes incluses car Daily (on compte le 1^{er} jour et le dernier jour)**

Conditions de banque : **crédit + 1 jour et débit en valeur jour et 1 jour de banque (conditions négociées)**

Commission de mouvement 0,027%

Taux : 11%

Calculer le coût réel et le coût actuariel ?

Valeur nominale Bordereau	100 000	euros
Commission de mouvement	0,027%	
Montant de la commission de mouvement	27,00	euros
Taux pratiqué	11%	
Calcul du nombre de jours d'agios décomptés		
1er du mois	1	
Échéance	28	
Jour de Banque	1	
base du calcul	29	

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION

LA CESSION DAILY

Corrigé : les agios payés (base 29 jours) rapporté au capital prêté réellement perçu sur la durée de mise à disposition des fonds (27 jours). Le Taux actuariel est toujours un taux annuel.

Calcul des intérêts (intérêts simples sur une base de 360 jours)			
Intérêts =	Valeur nominale x i x n/360		
Intérêts =	100000 x 11% *29/360		
Intérêts =	886,11 euros		
Montant des agios = Intérêts + Commission de mouvement			
Montant des agios =	913,11 euros		
Montant des agios =	886,11 + 27,00	euros	
Valeur Nette = Valeur nominale du Bordereau - Montant des agios			
Valeur Nette =	100 000 - 913,11		
Valeur Nette =	99 086,89	euros	

Taux actuariel i' ?

$$913,11\text{€} = 99\,086,89\text{€} \times i' \times 27/360 \text{ équivaut à } i' = 913,11 \times 360 / 99\,086,89 \times 27 = 12,29\%$$

Durée de mise à disposition des fonds (bornes incluses) = 27 jours
Date de crédit : valeur Jour +1 : 02 du mois
Date de débit : valeur Jour : soit le 28 du mois

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION L'AFFACTURAGE CLASSIQUE OU FACTORING

Source de Financement court terme en complément du découvert bancaire autorisé, de la facilité de caisse, de crédits court terme

Actif	Passif
Stocks et en cours	
Créances Clients	Avances Clients
Avance Fournisseurs	Dettes Fournisseurs

L'affacturage est une solution de gestion du Poste Clients, qui permet à l'entreprise de bénéficier d'un Financement en contrepartie de cession de créances Clients auprès d'un établissement spécialisé le Factor.

Les entreprises éligibles à l'affacturage sont : SA, SAS, SASU, SARL, SESARL, EURL, EI, SCP, SCOOP, SNC, Association LOI 1901 (avec numéro de SIREN), profession libérale et indépendante (sous certaines conditions), auto-entrepreneur. Sont exclues les factures émises sur les particuliers et les sociétés liées (filiales, holding).

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION L'AFFACTURAGE CLASSIQUE OU FACTORING

En plus du Financement du poste Clients ou mobilisation du poste Clients

- ✓ **prévention du risque d'impayés**
- ✓ **et gestion du Poste Clients / Externalisation du Poste Clients**

Les sociétés d'affacturage sont des établissements de crédit spécialisés bénéficiant d'un agrément en qualité de sociétés financières. Elles sont regroupées au sein de l'ASF (Association Française des Sociétés Financières).

Les principales formes d'affacturage :

- ✓ **Affacturage Classique – notifié et géré ou Full Factoring**
- ✓ **Affacturage avec mandat de gestion également appelé « home service »* ou affacturage semi-confidentiel**
- ✓ **Affacturage Confidentiel (non notifié- non géré)**
- ✓ **Affacture inversé (reverse factoring – Supply Chain Finance**

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION L'AFFACTURAGE CLASSIQUE OU FACTORING

✓ Les acteurs

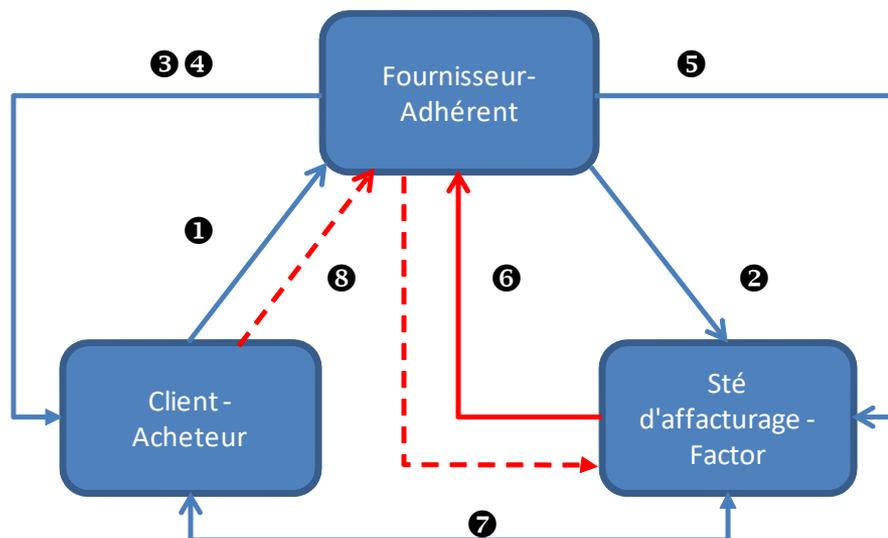
- Le Fournisseur dénommé le Client (client du Factor)
- Le Client du client dénommé l'Acheteur – Donneur d'ordres
- Le Factor ou société d'affacturage
- ... et l'Assureur-Crédit

✓ Une dénomination différente en Finance Corporate et en affacturage

Entreprise	Factor
Fournisseur	Client ou Adhérent
Client- Donneur d'ordres	Client du Client : Acheteur ou Débiteur

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION L'AFFACTURAGE CLASSIQUE OU FACTORING

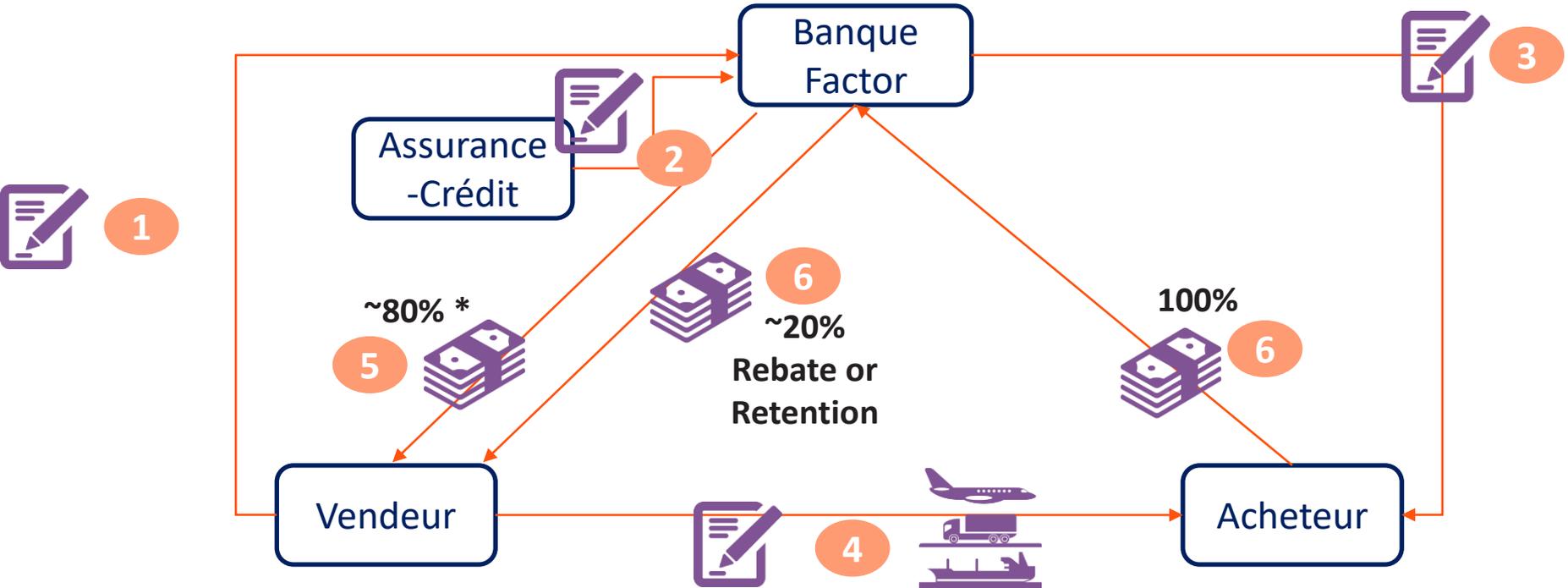
Schéma de fonctionnement



- 1 Le client passe une commande
- 2 Le Fournisseur échange avec le Factor pour l'attribution d'une ligne de financement correspondant au risque client
- 3 Réalisation de la prestation de services ou de la livraison
- 4 Facturation de la prestation de services ou des biens/matériels au Client
- 5 Transmission des créances à la Société d'affacturation – Factor
- 6 Le Factor avance jusqu'à 90% du montant TTC des factures cédées, minoré de 10% de Fonds de Garantie. Le délai de financement est de 48h en général
- 6 Le Factor procède au recouvrement de la créance à l'échéance et éventuellement fait les relances et mise en contentieux si nécessaire
- 8 Si Affacturage non notifié, le Fournisseur encaisse 100% du montant de la facture et netting avec le Factor du solde non financé

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION L'AFFACTURAGE CLASSIQUE OU FACTORING

Les schéma Financier du factoring



1. A l'initiative du Vendeur

2. Préparation sur la base de ~80 % en moyenne moins les frais financiers

3. Le financement se fait en général sous 48h

* Le fonds de garantie peut varier de 10% and 40%

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION L'AFFACTURAGE CLASSIQUE OU FACTORING

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">▪ Mobilisation rapide des créances commerciales de bonne qualité▪ Possibilité de se décharger totalement de la gestion du compte client,▪ Amélioration de la structure du bilan par la diminution du poste Créances Clients▪ pour de nombreuses PME- TPE le coût de l'affacturage n'est pas plus élevé que celui de l'escompte et est plus facile et rapide à mettre en œuvre▪ Financement Bon de Commande ferme et irrévocable (Mesures Covid) si programme d'affacturage	<ul style="list-style-type: none">▪ Clause d'exclusivité et clause d'approbation,▪ le factor trie les créances et choisit les moins risquées et ne finance que la quotité de financement acceptée de l'ordre de 80 à 90% du montant nominal cédé)▪ nécessité de constituer un dépôt de garantie (~10%),▪ mauvaise image auprès de clients (lié à la notification) « Antichambre de la mort » qui s'estompe par la prise de conscience du besoin de cash▪ limité aux créances commerciales certaines, pas de créances en germe

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION

COMPARAISON DES FINANCEMENTS COURT TERME

	Escompte	Daily	Affacturage
Type de financement	Bancaire	Bancaire	Non bancaire
Type de crédit	Causé	Causé	Causé
Type de créances	Effet de commerce individuel	Professionnelles	Commerciales
Transfert de titres	Oui	Oui	Oui
Principe juridique	Droit cambiaire	Droit cambiaire	Subrogation conventionnelle
Effet au bilan	Baisse actif circulant	Baisse actif circulant	Baisse actif circulant
Notification au débiteur	Oui	Généralement	Oui
Accord du crédit	Escompte	Escompte ou découvert	Escompte

Source : Le financement des entreprises Economica 2009

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION : L'AFFACTURAGE INVERSÉ

En plus du Financement du poste Clients ou mobilisation du poste Clients

- ✓ **prévention du risque d'impayés**
- ✓ **et gestion du Poste Clients / Externalisation du Poste Clients**

Les sociétés d'affacturage sont des établissements de crédit spécialisés bénéficiant d'un agrément en qualité de sociétés financières. Elles sont regroupées au sein de l'**ASF (Association Française des Sociétés Financières)**.

Les principales formes d'affacturage :

- ✓ **Affacturage Classique – notifié et géré ou Full Factoring**
- ✓ **Affacturage avec mandat de gestion également appelé « home service »***
ou affacturage semi-confidentiel
- ✓ **Affacturage Confidentiel (non notifié- non géré)**
- ✓ **Affacture inversé (reverse factoring – Supply Chain Finance**

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION : L'AFFACTURAGE INVERSÉ OU REVERSE FACTORING

Instrument de Financement de la Chaîne d'approvisionnement

Actif	Passif
Stocks et en cours	
Créances Clients	Avances Clients
Avance Fournisseurs	Dettes Fournisseurs

Le principe est de trouver un financement adapté à chaque

étape de la chaîne d'approvisionnement afin de financer le Bas de Bilan et optimiser son BFR

Solutions alternatives de financement pour répondre à des problématiques différentes dans des contextes évolutifs

Recherche de souplesse et de flexibilité

Focus sur une Supply Chain End-to-End intégrant le Financement

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION : L'AFFACTURAGE INVERSÉ OU REVERSE FACTORING

Le Reverse Factoring Collaboratif ou affacturage inversé collaboratif

Actif	Passif
Stocks et en cours	
Créances Clients	Avances Clients
Avance Fournisseurs	Dettes Fournisseurs

Pour le Donneur d'ordres (Acheteur)

- Offrir une solution de financement à ses fournisseurs sans détériorer ses ratios financiers et notamment son Besoin en Fond de roulement
- Limiter le risque de défaillance de ses fournisseurs

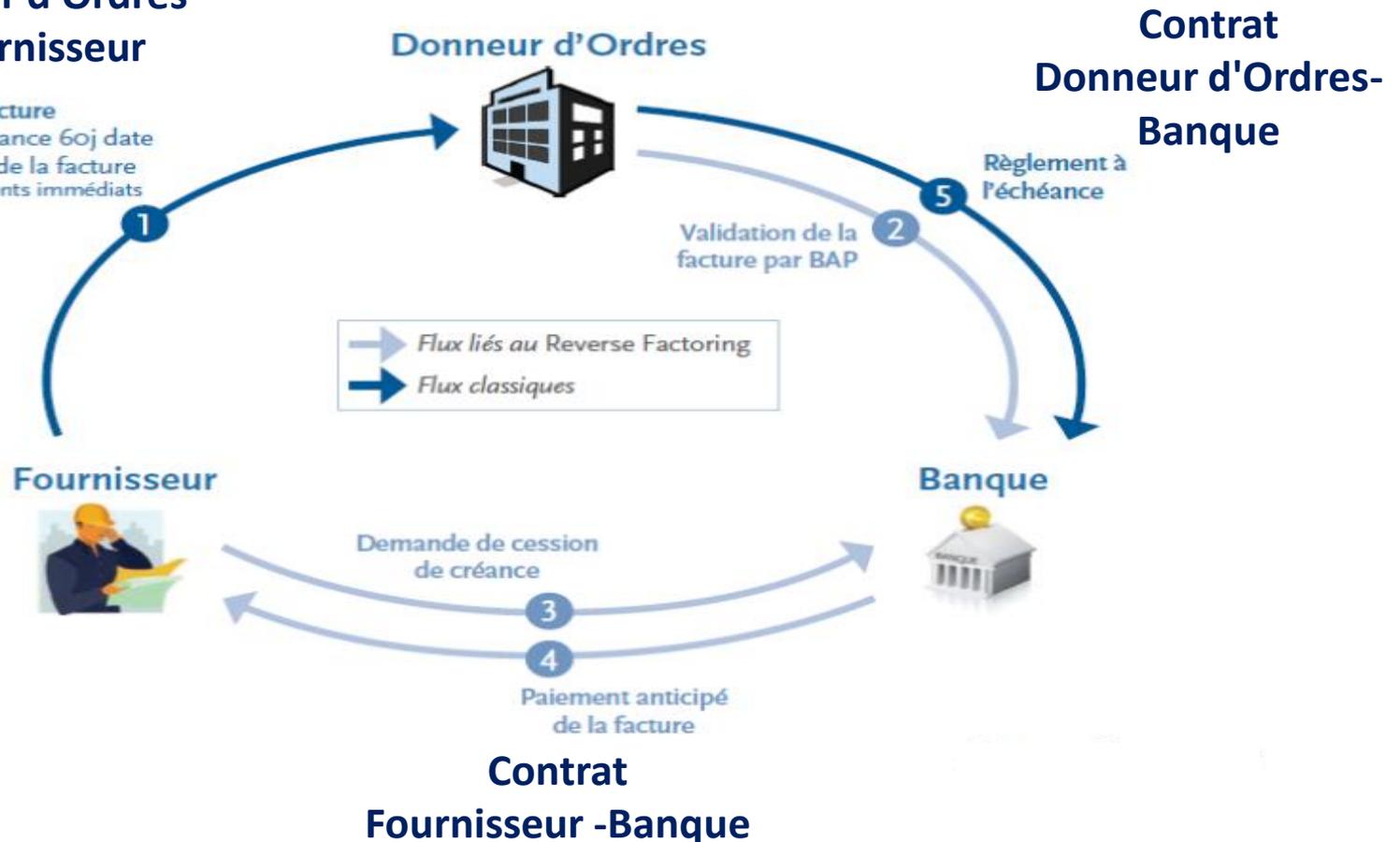
Pour le Fournisseur > même principe que l'affacturage simple

- Préfinancer ses factures sans recours sans garantie avant la date d'échéance sans impact sur sa ligne de crédit

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION : L'AFFACTURAGE INVERSÉ OU REVERSE FACTORING

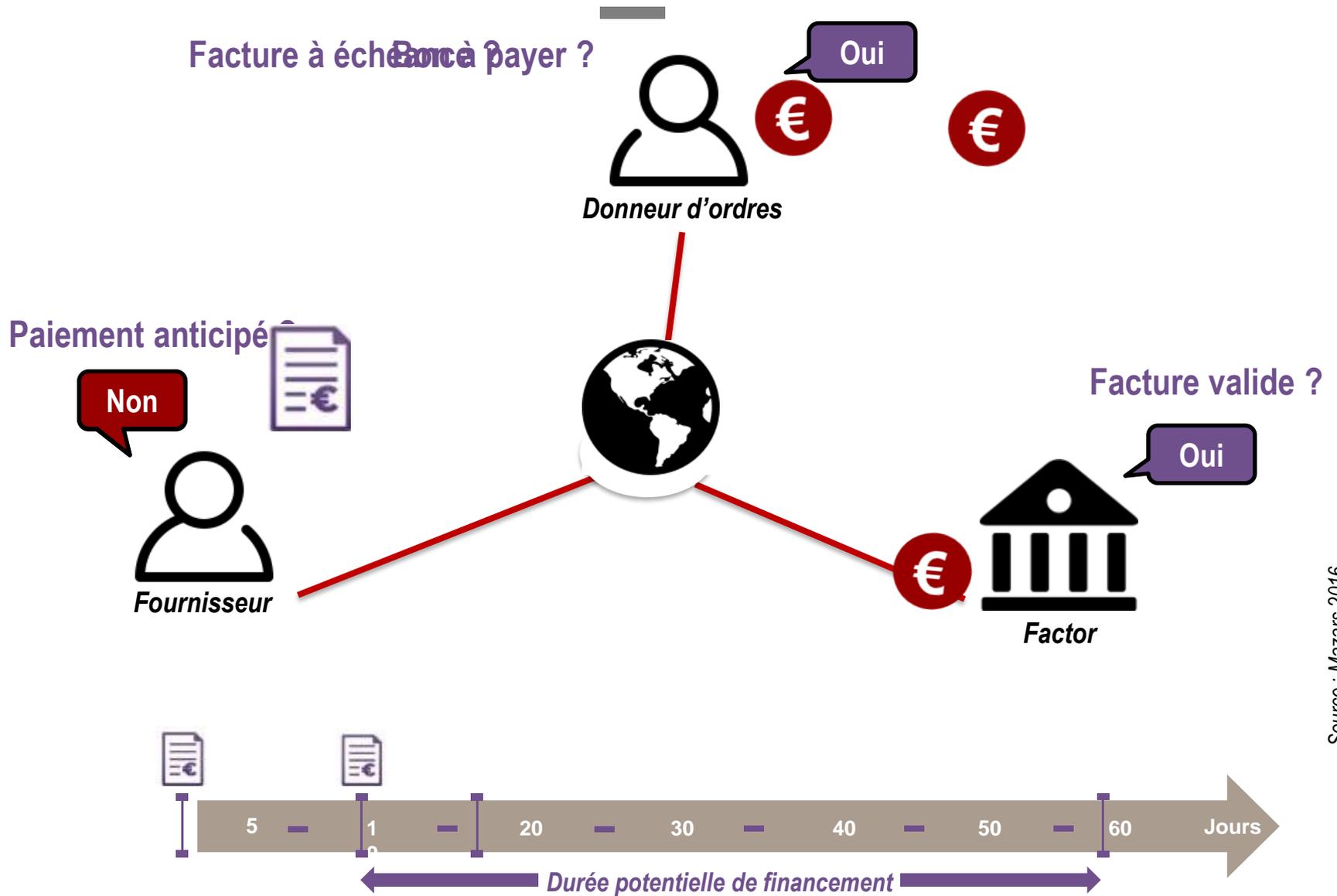
Contrat commercial
Donneur d'Ordres –
Fournisseur

Emission facture
Date d'échéance 60j date
d'émission de la facture
(Hors paiements immédiats
loi Perben...)



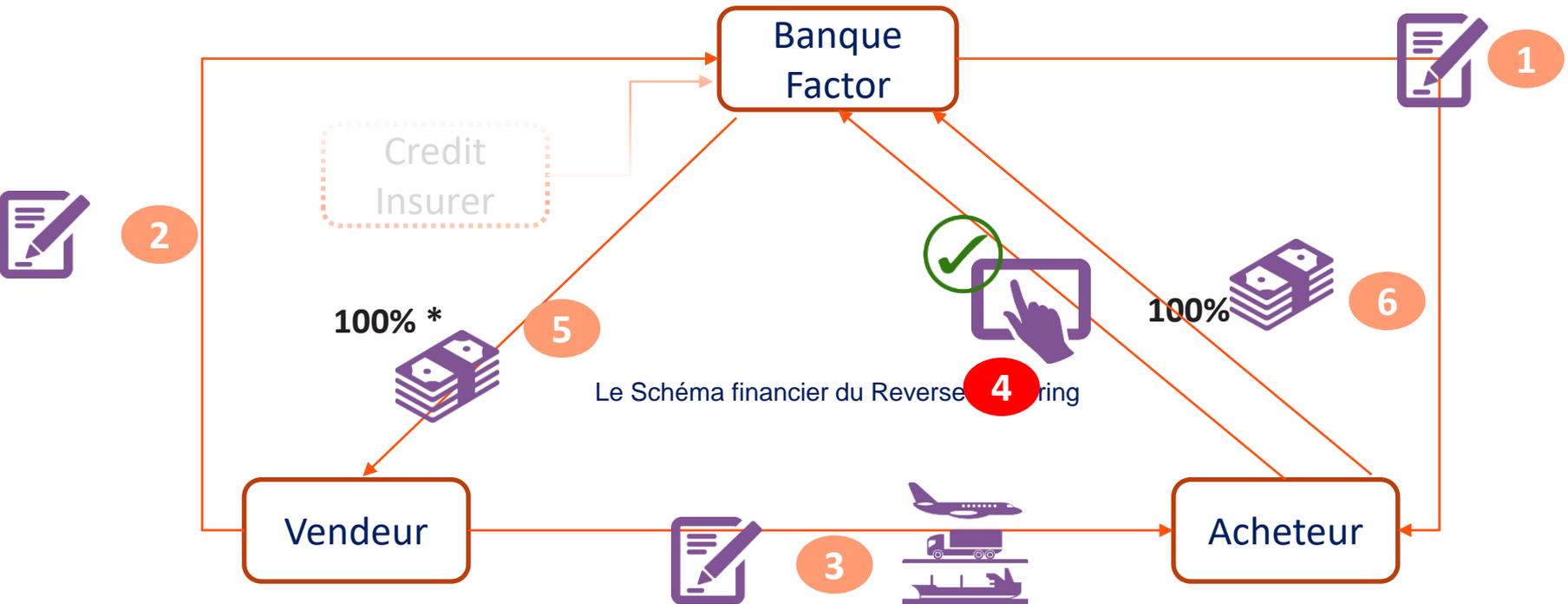
Source Livre blanc Reverse factoring Mazars

PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT



2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION: L'AFFACTURAGE INVERSÉ OU REVERSE FACTORING

■ Le schéma financier



1. A l'initiative de l'Acheteur (Donneur d'ordres)

4. La validation ou Bon à Payer des factures : Facteur Clé (~5 à 10 jours)

5. Prépaiement 100 % moins le Coût du reverse Factoring

* 100% - Frais Financiers - Pas de fond de garantie

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION : L'AFFACTURAGE INVERSÉ OU REVERSE FACTORING

Enjeux Fournisseurs

- Bénéficier d'une offre compétitive de solutions de financement et notamment d'une alternative aux prêts bancaires de plus en plus rares et de plus en plus cher (Bâle III)
- Disposer d'une ligne de crédit complémentaire
- Améliorer la traçabilité des paiements et Optimiser la Trésorerie
- Améliorer le BFR en diminuant ses créances clients
- Simplifier leur courant d'affaires avec le donneur d'ordre
- Ne pas afficher son besoin de cash comme une faiblesse

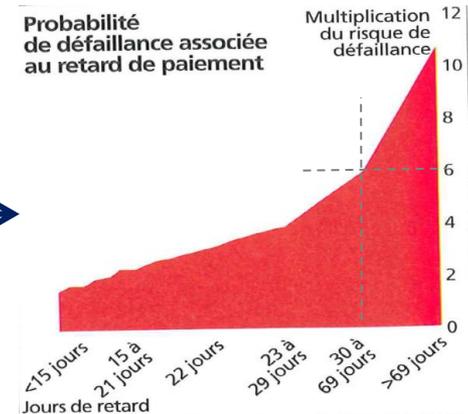
Donneurs d'ordres

Externe

- Prévenir le risque de défaillance des fournisseurs
- Sécuriser son processus d'approvisionnement sans dégrader son Besoin en Fonds de Roulement
- Contribuer au développement local – ancrage local
- Améliorer les arguments de négociation commerciale vis-à-vis de ses fournisseurs
- Faire bénéficier les Fournisseurs de possibilités de financement à coût moindre

Interne

- Rationaliser les processus – réception – bon à payer – trésorerie
- Progresser vers des plateformes qui facilitent l'automatisation des opérations, contrôles inclus
- Minimiser le risque de fraude notamment sur les RIB



Enjeux Partenaire

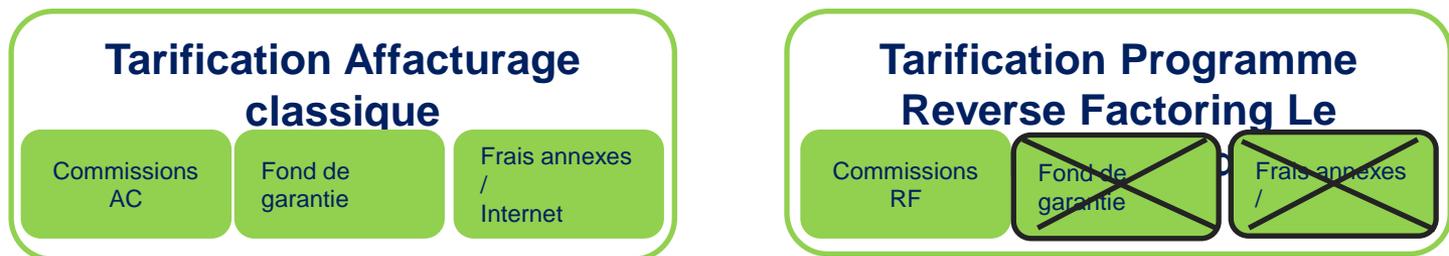
Financier

- Accompagner un client stratégique
- Développer son portefeuille clients
- Valoriser sa solution de reverse factoring par l'acquisition de références
- Diversification des sources et des lignes de crédit

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION L'AFFACTURAGE INVERSÉ OU REVERSE FACTORING

✓ Quelle est la différence avec les sources de financement plus « classiques » :

- Par rapport à l'affacturage classique, les taux proposés aux fournisseurs en Reverse Factoring sont nettement plus attractifs car ils reposent **sur la signature d'Le Donneur d'Ordres**.
- Par rapport à l'escompte de la facture pour règlement comptant, le dispositif de Reverse Factoring permet de préserver le BFR du Donneur d'Ordres



Commissions AF > Commissions RF
~80% facture financée vs 100% facture financée

PLAN DU COURS : LE CRÉDIT COURT TERME

1. Le Financement Court Terme aujourd'hui

- Éléments de Contexte
- Le Marché du financement Court terme
- Impact des délais de paiement sur les entreprises

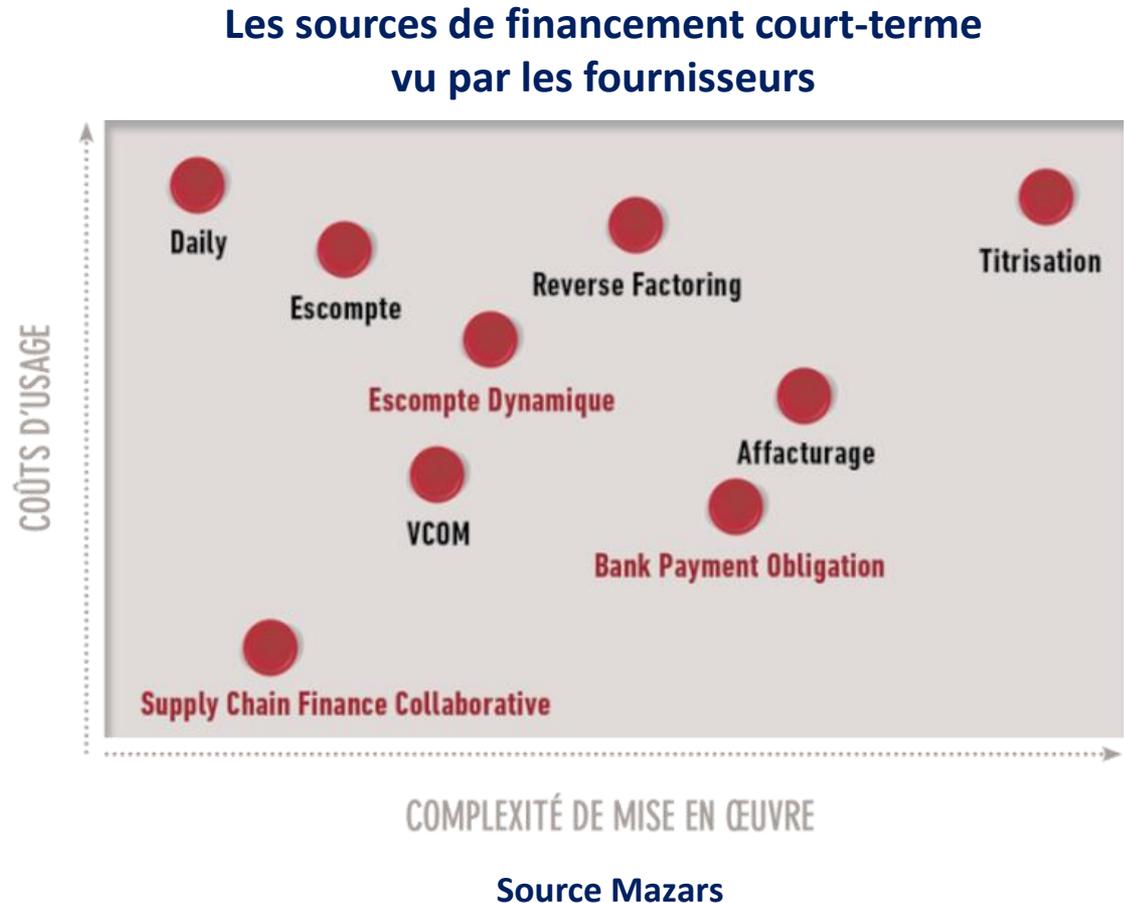
2. Les Financements intermédiés bancaires

2.1 Le Financement du cycle d'exploitation

- L'escompte des effets de commerce
- La cession Dailly
- L'affacturage classique
- L'affacturage inversé
- *La titrisation > Financement par les marchés de capitaux*

2.1 LE FINANCEMENT DU CYCLE D'EXPLOITATION COMPARAISON DES FINANCEMENTS COURT TERME

- Les sources de financement classique (Daily, Escompte, Affacturage) représentent un coût d'usage élevé
- Les solutions plus innovantes, fondées sur la collaboration entre les acteurs, permettent d'avoir une meilleure connaissance du risque et ainsi de diminuer le coût de financement



PLAN DU COURS : LE CRÉDIT COURT TERME

2. Les financements intermédiés bancaires... suite

2.2 Le financement de la trésorerie

- Le découvert bancaire
- Le crédit de campagne
- Les avances sur marchandises
- Le crédit par signature

3. Les financements court terme par les marchés de capitaux

3.1 Les marchés de Capitaux

3.2 Les Titres de Créances Négociables

- Les TCN ...
- La titrisation (financement du cycle d'exploitation)

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE

LE CRÉDIT DE TRÉSORERIE

Définition

Le crédit de trésorerie est la forme de crédit la plus simple qu'un banquier puisse consentir à sa clientèle. Il s'agit d'un dépassement temporaire et difficilement prévisible.

Deux types de crédit de trésorerie se rencontrent principalement :

- le découvert
- la facilité de caisse

Ces deux types de crédit de trésorerie autorise une position débitrice sur le compte du client et n'est pas adossé au financement d'un bien spécifique (créances par exemple).

Pour ce type de crédits, les banques exigent rarement des garanties personnelles ou réelles de la part de leurs clients.

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE LE DÉCOUVERT BANCAIRE

Un découvert bancaire se définit par **une position débitrice sur un compte bancaire** qui permet de faire face à un décalage de trésorerie ou à l'utilisation anticipée d'une rentrée de fonds.

La durée d'un découvert bancaire peut atteindre plusieurs mois et est donc assimilé à un crédit à la consommation.

Son montant est négocié auprès de la Banque et déterminé contractuellement avec la Banque en fonction des risques et des revenus de chaque client.

Le découvert peut aussi être ponctuel et ne pas avoir été préalablement autorisé par la banque.

Dans ce cas, le traitement de ce découvert dépend alors de la banque et des relations que le client entretient avec elle. Ce découvert non formalisé ne doit dépasser une durée supérieure à 90 jours.

Attention le coût d'un découvert non autorisé sera supérieur au coût d'un découvert autorisé.

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE LE DÉCOUVERT BANCAIRE

La facilité de caisse

La facilité de caisse est une autorisation de la part d'une banque autorisant un compte de dépôt à présenter pendant une courte période (quelques jours) un solde débiteur et donc à pallier des difficultés de trésorerie de très courte durée.

En effet, une facilité de caisse, avec l'existence d'un débit en compte d'une durée supérieure à 90 jours, doit faire l'objet d'une offre préalable (loi Scrivener).

La facilité de caisse est donc normalement inférieure aux revenus déposés par le client sur son compte de façon à assurer un solde créditeur au moins une fois par mois.

IMPORTANT : La facilité de caisse et le découvert sont consentis par les banques à des taux très élevés (entre 14 et 20%), qui doivent toutefois restés inférieurs aux taux de l'usure. (publié le 1^{er} jour du trimestre par la BdF

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE LE DÉCOUVERT BANCAIRE

Le Coût d'un découvert se décompose comme suit :

- Taux de référence (taux du marché monétaire)
- La marge d'intérêt débiteurs comprise entre 1,5% et 6 % en fonction du risque de l'entreprise
- La commission de plafond de 1,25 % sur le plafond autorisé (découvert confirmé)
- La commission du Plus Fort Découvert : calculé sur le solde du découvert le plus important du mois
- La commission de dépassement du découvert autorisé
- La commission forfaitaire d'intervention de la banque...

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE LE DÉCOUVERT BANCAIRE

Le coût du découvert bancaire

Exercice :

Soit une société qui bénéficie d'un découvert dont le plafond autorisé est de 20 000€, l'encours moyen du mois est de 10000€, le plus fort découvert 15 000€.

Les coûts sont les suivants :

- Taux de référence : 0,5% par mois*
- Marge d'intérêt débiteur : 0,13% par mois*
- Commission de plafond : 0,10% par mois*
- Commission du plus fort découvert : 0,05%*

Calculer le coût réel du crédit

Calculer dans un premier temps le montant des agios payés puis calculer le coût actuariel i'

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE

LE DÉCOUVERT BANCAIRE

1. Problématique

Plafond Découvert mensuel autorisé	20 000	euros
Montant du Plus Fort Découvert	15 000	euros
Encours Découvert mensuel moyen	10 000	euros
Taux de référence mensuel	0,50%	mensuel
Marge d'intérêt débiteurs	0,13%	mensuel
Commission de plafond	0,10%	mensuel
Commission du Plus Fort Découvert	0,05%	

2. Calcul des agios

Coût des agios de l'encours Découvert moyen **63,00 €**

Assiette Découvert moyen	10000
taux de référence	0,50%
Marge d'intérêt débiteur	0,13%
Calcul	$10\,000 \times (0,50\% + 0,13\%)$

Coût des agios de Commission de plafond **20,00 €**

Assiette plafond autorisé	20000
Commission de plafond	0,10% mensuel
Calcul	$20\,000 \times 0,10\%$

Coût des agios Du Plus Fort Découvert Mensuel **7,50 €**

Assiette du Plus Fort Découvert	15000
Commission du Plus Fort Découvert	0,05% mensuel
Calcul	$15\,000 \times 0,05\%$

Soit un coût total des agios mensuel de **90,50 €**¹⁶

C. DESTOMBES

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE LE DÉCOUVERT BANCAIRE

1. Problématique

Plafond Découvert mensuel autorisé	20 000	euros
Montant du Plus Fort Découvert	15 000	euros
Encours Découvert mensuel moyen	10 000	euros
Taux de référence mensuel	0,50%	mensuel
Marge d'intérêt débiteurs	0,13%	mensuel
Commission de plafond	0,10%	mensuel
Commission du Plus Fort Découvert	0,05%	

3. Calcul du Taux Actuariel annuel

Taux actuariel i' ?				
$90,50 = 10\ 000 \times i' \times 30/360$	équivalent à $i' =$	$90,50/10000 \times 360/30 =$		10,86%

On note une réelle différence entre le taux de référence mensuel de 0,5% par mois qui correspond à un taux proportionnel de (0,5% x 12) soit 6% et le taux i' de 10,86 %.

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE

LE CRÉDIT DE CAMPAGNE

Le crédit de campagne

Il s'agit d'un crédit ponctuel dont l'objet est de financer le stock ponctuel de produits finis, d'encours de production, de matière première, notamment pour des activités saisonnières :

- Activités dont les décaissements sont rapides et les encaissements répartis sur une période plus ou moins longue (ex. importateur – distributeur contraint de commander de grosses quantités)
- Activités dont les encaissements sont très saisonniers (ex. habillement).

Le crédit de campagne peut faire l'objet de facilités de caisse ou d'escompte (cf. ci-après). Les montants sont fonction du niveau d'activité globale de l'entreprise.

Les avances sur marchandises

La banque prend en garantie les biens financés. La banque garde ainsi la possibilité de vendre les marchandises pour récupérer son financement.

- Suppose des marchandises qui possèdent une valeur réalisable,
- Sans trop de risque d'obsolescence (mieux vaut du vin plutôt que des ordinateurs...)

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE LES AVANCES DE MARCHANDISES

Les avances sur marchandises permettent de financer les besoins de trésorerie inhérents aux stocks des entreprises.

Définition

Le banquier accorde des avances sous forme de crédits sur la valeur des marchandises appartenant au client.

Souvent utilisé lorsque l'activité est saisonnière, annuelle

Le crédit peut prendre la forme d'une avance sur marchandise ou d'un escompte de warrants.

Crédit idéal pour financer les besoins de fonctionnement, permettant à la trésorerie de l'entreprise de demeurer disponible pour le financement d'autres besoins d'exploitation.

La durée de l'avance sur marchandise dépend normalement du délai d'écoulement des stocks financés. Cela revient à financer un Stock.

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE LES AVANCES DE MARCHANDISES

La banque, en contrepartie de son financement, prend en garantie les marchandises qui lui sont remises en gage par l'entreprise.

Juridiquement, l'avance sur marchandises fait l'objet d'une dépossession du gage et de la remise de celui-ci soit directement entre les mains d'un tiers détenteur.

Warrants

Le warrant est un effet de commerce revêtu de la signature d'un signataire habilité d'une entreprise qui dépose, en garantie dans des magasins généraux, des marchandises dont elle n'a pas l'utilisation immédiate.

Ces warrant peut être également escomptés.

Si le crédit n'est pas remboursé à l'échéance, la banque pourra vendre les marchandises et se retourner contre son client et les éventuels signataires.

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE

LE CRÉDIT PAR SIGNATURE

La banque peut apporter son concours à sa clientèle d'entreprises et de professionnels sous forme d'engagements que l'on appelle des crédits par signature.

La banque est ainsi sollicitée pour émettre des engagements par signature afin de sécuriser et favoriser l'activité de ses clients.

Dans cette forme de crédit, la banque s'engage, auprès de différents tiers, à satisfaire aux obligations contractées envers eux par certains de ses clients, au cas où ces derniers s'avéreraient défaillants.

Objectifs :

- **Différer certains décaissements**
- **Eviter certains décaissements**
- **Accélérer certaines rentrées de fonds**

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE LE CRÉDIT PAR SIGNATURE

Les crédits par signature sont très souvent accordés sous forme de cautions. Le banquier qui s'engage par signature est alors subrogé dans les droits du créancier.

Dans le cadre de ces engagements par signature, la banque prête sa signature sans avoir à supporter de charges de trésorerie.

Toutefois, la banque analyse de manière détaillée son risque puisque l'engagement de signature peut le cas échéant engager sa responsabilité, susciter des décaissements importants voir même générer des pertes.

Les différents types d'engagements par signature sont les cautions et les acceptations ou avals.

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE

LE CRÉDIT PAR SIGNATURE

La banque intervient aussi régulièrement dans le cadre des crédits documentaires (CREDOC) notamment à l'international.

Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat.

Révocable : le banquier peut revenir sur son engagement avant expédition des marchandises.

Irrévocable : le banquier ne peut revenir sur son engagement, sauf accord de toutes les parties.

Notifié : le banquier de l'importateur est seul engagé.

Confirmé : l'engagement du banquier de l'importateur est conforté par un banquier correspondant dans le pays de l'exportateur.

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE LE CRÉDIT PAR SIGNATURE

Avantages et inconvénients

Les crédits par signature présentent des avantages et des inconvénients pour le banquier comme pour son client.

Pour le banquier :

Au moment de sa mise en place, un crédit par signature évite toute sortie de fonds. Il permet la perception de commissions. Enfin, le banquier est subrogé dans les droits du créancier bénéficiaire de l'engagement.

Le risque est parfois difficile à évaluer.

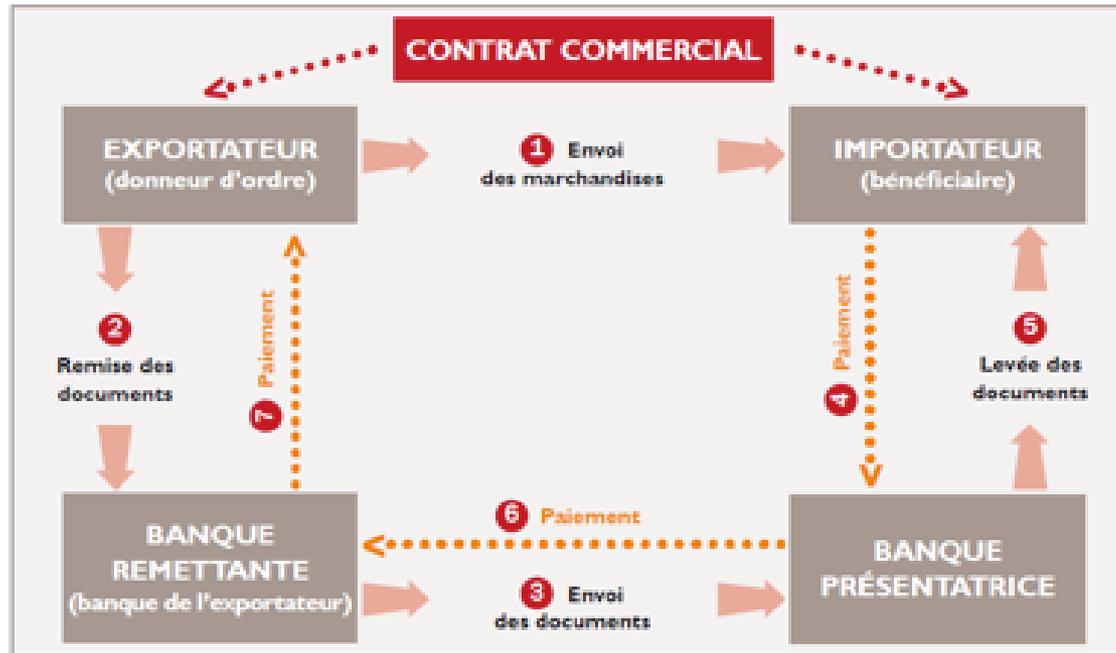
Pour le client :

Ce type de crédit permet une meilleure gestion de la trésorerie et permet souvent de faire baisser les coûts financiers.

Les engagements par signature impliquent régulièrement le paiement de commissions y compris en cas de non-utilisation.

De plus, la société doit souvent apporter des garanties à la banque.

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE LE CRÉDIT PAR SIGNATURE



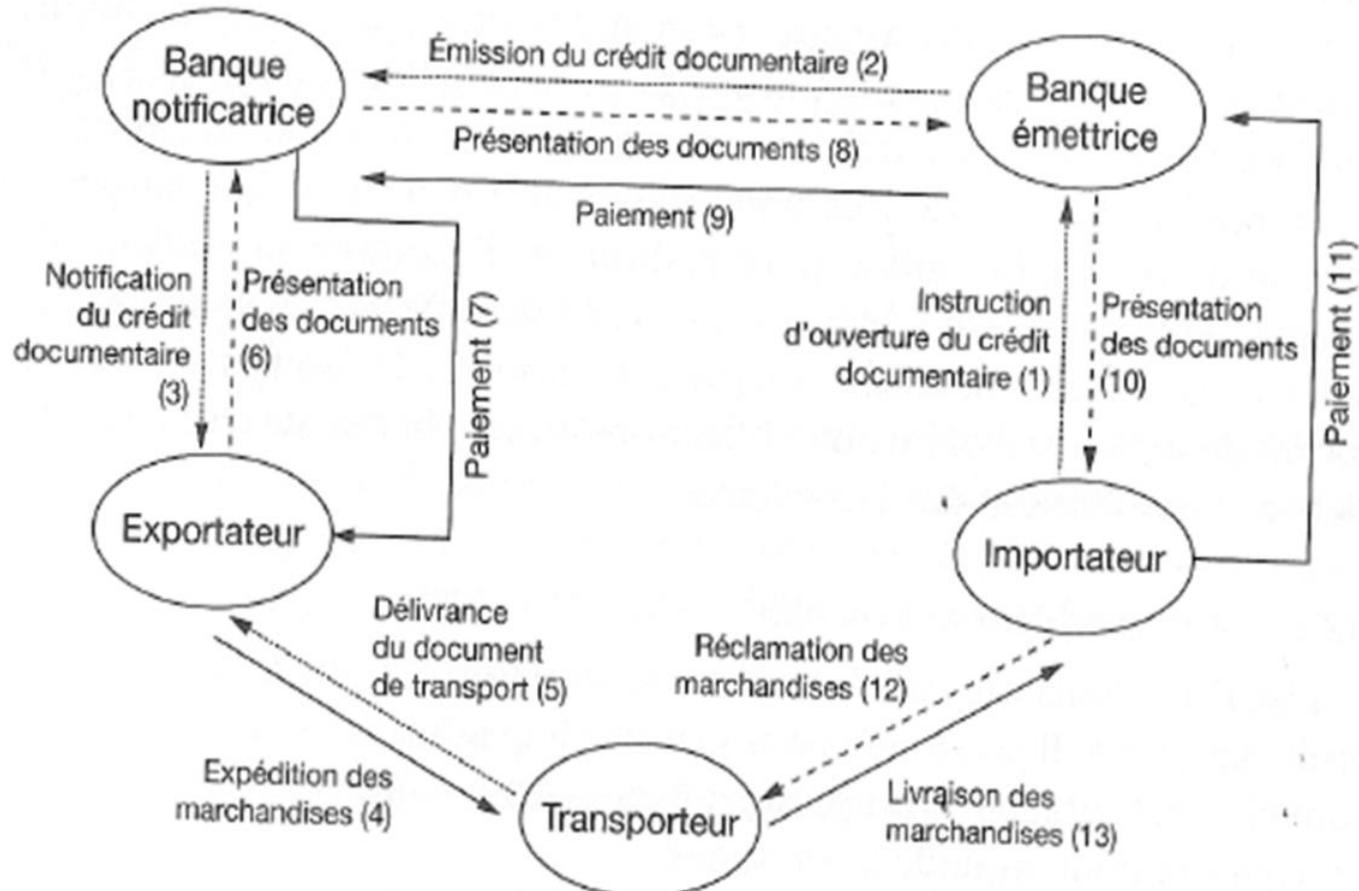
Source : Financer son entreprise

Le montage doit impérativement mis en place au moment de la négociation commerciale pour s'assurer de la faisabilité technique des conditions de déclenchement du paiement.

Il faut veiller à ce que le crédit documentaire puisse se dénouer et que l'exportateur puisse être payé.

2.2 LE FINANCEMENT DE LA TRÉSORERIE LE CRÉDIT PAR SIGNATURE

Le Crédit Documentaire



PLAN DU COURS : LE CRÉDIT COURT TERME

2. Les financements intermédiés bancaires... suite

2.2 Le financement de la trésorerie

- ✓ Le découvert bancaire
- ✓ Le crédit de campagne
- ✓ Les avances sur marchandises
- ✓ Le crédit par signature

3. Les financements court terme par les marchés de capitaux

3.1 Les marchés de Capitaux

3.2 Les Titres de Créances Négociables

- ✓ Les TCN ...
- ✓ La titrisation (financement du cycle d'exploitation)