

2 Vous avez un problème de financement de trésorerie ?

FICHE 2.B



LES TECHNIQUES DE SUPPORTS DE PAIEMENT

ASSURANCE-CREDIT

● **Bénéficiaires**

Entreprises réalisant plus de 500 000 € de CA et ayant besoin de garantir leur crédit fournisseur sur des clients pour lesquels elles ont émis des factures avec des échéances à respecter.

● **Objectif**

Garantir le créancier contre tout risque d'insolvabilité de ses clients.

Afin de s'assurer que cette aide vous convient bien, il est préférable de répondre oui à l'une de ces questions :

- Avons-nous des clients importants et peu nombreux ?
- Evoluons-nous dans un secteur à faible marge de profit, qui par conséquent nous impose de minimiser les créances douteuses ?
- Désirons-nous améliorer nos termes et conditions de financement ?
- Connaissons-nous nos clients et leur stabilité financière ?
- Notre savoir-faire en interne en recouvrement et/ou crédit est-il limité ?
- Voulons-nous développer les ventes dans des marchés inconnus ?
- Sommes-nous exposés aux risques politiques de clients internationaux ?

● **Nature de l'aide**

Technique par laquelle l'entreprise garantit le paiement des ventes faites à ses clients. Elle permet de garantir les créances à hauteur d'un certain encours et indemnise les entreprises en cas de défaillance du client. Il s'agit d'un crédit entre entreprises, commercial et à court terme (30 à 90 jours).

COMPLEMENT D'ASSURANCE-CREDIT PUBLIC (CAP)

● **Bénéficiaires**

Entreprises qui risquent de voir leur garantie d'assurance-crédit réduite et nouveaux assurés-crédit qui peuvent ainsi compléter leur couverture de garantie non couverte par l'assurance-crédit.

● **Objectif**

Ce complément de garantie permet aux entreprises de continuer à bénéficier d'une couverture totale du risque et de se prémunir contre les défaillances éventuelles de leurs clients.

Pour en savoir plus

<http://pme.service-public.fr/actualites/breves/qu-est-ce-que-complement-assurance-credit-public-cap.html>



2 Vous avez un problème de financement de trésorerie ?

FICHE 2.B

ESCOMPTE

- **Bénéficiaires**
Entreprises souhaitant transformer leurs créances en argent disponible.
- **Objectif**
Permet à une entreprise détenant un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre) de mobiliser sa créance et obtenir immédiatement les fonds en cédant l'effet de commerce à un banquier.

DECOUVERT BANCAIRE

- **Nature de l'aide**
Crédit autorisé par une banque à son client qui peut dépasser les disponibilités de son compte, pendant une période donnée et dans une limite plafonnée.

AFFACTURAGE

- **Bénéficiaires**
Toutes les entreprises qui réalisent au moins 150 000€ de CA avec une clientèle d'entreprises et qui souhaitent pallier une insuffisance de trésorerie ou de crédits bancaires.
- **Objectif**
Transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées.
Il propose 3 types de services :
 - le financement des créances cédées ;
 - la prévention du risque impayé ;
 - la gestion du compte-client.
- **Circuit d'une facture en affacturage**
L'entreprise effectue une prestation, facture son client puis envoie un exemplaire à la société d'affacturage qui finance sous 48 h jusqu'à 90 % de la facture.

A échéance, la société d'affacturage relance le client pour encaisser le paiement et rétrocède les 10 % non financés.

La prestation comprend un coût de gestion (entre 0,1 et 3 % du montant des créances) et un coût de financement qui rémunère l'avance de trésorerie obtenue grâce à la cession des créances.

En cas de conflit avec un client

Sajece Structure d'Accueil Juridique et Comptable
Entretien individuel chaque jeudi sur rendez-vous au
numéro unique 0820 012 112 (0,12€/minute)
www.ccip75.fr



2 Vous avez un problème de financement de trésorerie ?

FICHE 2.C

→ LES TECHNIQUES DE SUPPORTS DE PAIEMENT (suite)

DAILLY

● Objectif

La cession Dailly permet de regrouper sur un même document plusieurs créances et d'en transférer la propriété au banquier en échange d'une ligne de crédit à court terme.

MCNE

● Objectif

La Mobilisation de Créance Née sur l'Etranger permet de financer des créances exports sur les pays de l'OCDE essentiellement. Il s'agit d'un escompte pouvant être obtenu auprès d'une banque dès la remise de la marchandise à la douane.

Toutes les techniques de supports de paiement mentionnées dans les fiches 2.B ET 2.C sont disponibles de façon courante auprès de vos établissements bancaires.

Pour en savoir plus, contactez la CCIP au numéro unique 0820 012 112 (0,12€/minute).

→ LA SIMPLIFICATION DU CODE DES MARCHES PUBLICS

REDUCTION DU DELAI GLOBAL DE PAIEMENT

● Nature de l'aide

Pour les marchés notifiés depuis le 29 avril 2008, le délai global de paiement ne peut dépasser 30 jours pour l'Etat et ses établissements publics et EPIC, 50 jours pour les établissements publics de santé et les établissements du service de santé des armées. Tout dépassement déclenche de plein droit et sans formalité le versement d'intérêts moratoires.

Pour en savoir plus

<http://pme.service-public.fr/actualites/breves/nouveaux-delaix-paiement-marches-publics.html>

AUGMENTATION DES AVANCES SUR LES MARCHES PUBLICS DE L'ETAT

● Nature de l'aide

Avance systématique de 20 % versée par l'Etat pour tout marché compris entre 20 000 € et 5 000 000 € et notifié avant le 31 décembre 2009.

Pour en savoir plus

<http://pme.service-public.fr/actualites/breves/marches-publics-avances-etat-portees-20.html>

