

Mobilisation de créance professionnelle : répondre à un besoin rapide de trésorerie

La mobilisation de créance est un mode de financement à court terme. Il permet à une entreprise d'obtenir une avance sur le paiement de ses factures clients. Elle est utile pour les entreprises ayant un besoin rapide de trésorerie. La mobilisation de créance est une alternative à l'escompte lorsque les clients de l'entreprise n'utilisent pas les effets de commerce.

Qu'est-ce-que la mobilisation de créance ?

La **mobilisation de créances** est un procédé par lequel une entreprise **cède ou nantit** à un établissement financier des créances professionnelles (factures) pour recevoir en avance leur paiement :

Nantissement de créances : lorsque l'établissement de crédit autorise un découvert garanti par les créances nanties

Cession de créances : lorsque l'établissement de crédit ouvre une ligne de crédit pour l'entreprise sur un compte dédié

Par exemple, une entreprise a des besoins de trésorerie en novembre mais les factures qu'elle a émises arrivent à échéance en décembre. Elle peut alors céder ses créances pour obtenir de la trésorerie à un établissement de crédit. Celui-ci en obtiendra le paiement directement auprès des clients à l'échéance. En contrepartie, il verse à l'entreprise le montant correspondant aux créances cédées.

En revanche, **cette mobilisation n'est pas gratuite** : l'établissement de crédit ne verse pas à l'entreprise le montant en totalité. Il en soustrait un pourcentage qui correspond à sa rémunération. Le coût varie en fonction des établissements de crédit. Il correspond aux éléments suivants :

Frais de dossier

Intérêts

Frais par bordereau de cession

Commission par facture cédée

Frais de gestion d'une ligne de créances

En général, la mobilisation de créance coûte **autour de 10 % du montant HT des créances cédées**.

Exemple

Une entreprise est en attente de paiement de plusieurs factures chez un de ses clients. Le montant total des factures s'élève à 67 000 € HT. L'entreprise a des besoins de trésorerie et décide de céder ses créances à un établissement financier. L'établissement accepte la cession au coût de 9 % du montant HT de la créance.

Ainsi l'établissement va acheter les créances de l'entreprise à 60 970 € au lieu de 67 000 € . L'établissement financier réclamera ensuite au client les 67 000 € dont il est redevable lorsque les factures viendront à échéance.

La mobilisation de créance est appelée Dailly lorsqu'elle est effectuée à l'aide d'un .

À savoir

L'entreprise qui souhaite mobiliser les factures d'un ou de plusieurs clients professionnels n'a pas besoin de leur accord.

Quelles créances peuvent être mobilisées (nanties ou cédées) ?

Les créances qui peuvent être mobilisées par une entreprise sont les **créances professionnelles**.

Elles doivent être **déterminées ou déterminables** :

Une créance est déterminée lorsque ses caractéristiques essentielles sont désignées de manière précise. Il s'agit par exemple du prix et de la quantité.

Une créance est déterminable lorsque ses caractéristiques essentielles peuvent être déduites en fonction d'indications données. Par exemple, on détermine le prix d'un bijou en fonction du cours de l'or au moment de la vente. Le prix n'est pas déterminé car on ne sait pas quand aura lieu la vente mais il est déterminable.

Les créances doivent également être **exigibles** : cela signifie que son paiement immédiat peut être demandé par le créancier au débiteur. Autrement dit, tous les délais de paiement qui avaient été accordés au débiteur sont arrivés à terme.

À savoir

Les créances **en germe** ou **futures** peuvent également être cédées.

Comment mobiliser ses créances ?

Pour céder ou nantir ses créances, l'entreprise doit prendre contact avec un établissement de crédit ou une société de financement pour lui proposer de lui avancer le paiement des créances qu'elle souhaite céder. Ils vont convenir ensemble du montant de l'avance nécessaire et des clients dont les créances pourraient faire l'objet d'une cession ou d'un nantissement. L'établissement de crédit ou la société de financement et l'entreprise signent une convention pour déterminer les grandes lignes.

L'entreprise doit ensuite remettre à l'établissement de crédit ou à la société de financement un bordereau avec une copie de chaque facture concernée. Dans le cadre d'une mobilisation de créance Dailly, l'entreprise utilise un bordereau appelé **bordereau Dailly**.

Le bordereau doit comporter les mentions et les éléments suivants :

Dénomination « acte de cession de créances professionnelles » ou « acte de nantissement de créances professionnelles »

Mention que l'acte est soumis aux dispositions des articles L. 313-23 à L. 313-34 du code monétaire et financier

Nom ou dénomination sociale de l'établissement de crédit ou de la société de financement bénéficiaire

Désignation ou l'individualisation des créances cédées ou des éléments qui permettent cette désignation ou cette individualisation (lieu de paiement, montant des créances...).

Le bordereau doit être **signé par le cédant** (l'entreprise) et la **date** doit être apposée par le **cessionnaire** (l'établissement de crédit ou société de financement).

À savoir

La cession ou le nantissement de créance est **opposable aux tiers** à partir de la date indiquée sur le bordereau de cession.

Il existe 2 types de cession/nantissement de créance :

Cession simple : l'entreprise doit mentionner sur les factures qu'elle remet à ses clients qu'elle a recours à une mobilisation de créance professionnelle

Cession notifiée : l'établissement de crédit ou la société de financement adresse une notification au client débiteur

À savoir

Le terme « cession » dans les expressions « cession simple » et « cession notifiée » englobe également le nantissement.

Que se passe-t-il une fois que les créances mobilisées arrivent à échéance ?

L'entreprise qui cède ou nantit des créances **garde la gestion de sa relation client** puisque c'est elle qui reçoit le paiement des créances arrivées à échéance. Elle doit donc s'assurer que ses clients ont bien payé leurs factures. En effet, lorsque les créances mobilisées arrivent à échéance, l'établissement de crédit ou la société de financement **prélève le montant de la ou des créances sur le compte de l'entreprise** qui a mobilisé ses créances.

Le **risque d'impayé pèse donc sur l'entreprise** qui a mobilisé ses créances.

Comparaison entre l'affacturage, l'escompte et la mobilisation de créances

	Affacturage	Mobilisation de créances	Escompte
Pour quel type de créances ?	Toutes créances professionnelles	Toutes créances professionnelles	Effets de commerce
Gestion des comptes clients	Le factor acquiert la gestion des comptes clients concernés.	L'entreprise conserve la gestion de ses comptes clients.	L'entreprise conserve la gestion de ses comptes clients.
Qui supporte le risque d'impayés ?	Le factor	L'entreprise	L'entreprise
Obtention des fonds	24 h à 48 h	Dès l'émission de la facture	Rapide

2- Réagir aux premières difficultés

Récupérer les impayés

Recouvrement amiable : relance et mise en demeure de payer

Recouvrement amiable : procédure simplifiée de recouvrement de petites créances

Recouvrement judiciaire : injonction de payer en France et en Europe

Recouvrement judiciaire : référé-provision devant les juridictions civiles ou commerciales

Recouvrement judiciaire : assignation en paiement

Déclarer ses créances envers un partenaire commercial en procédure collective

Obtenir des délais ou allégements de paiement

Obtenir des délais de paiement auprès de l'administration fiscale (entreprise individuelle et micro-entreprise)

Obtenir des délais de paiement auprès de l'administration fiscale (société)

Obtenir des délais de paiement auprès de l'Urssaf en tant qu'employeur

Obtenir des délais de paiement pour ses cotisations sociales personnelles (micro-entrepreneur)

Obtenir des délais de paiement pour ses cotisations sociales personnelles (entrepreneur individuel)

Demander une remise ou une modération à l'administration fiscale

Demander une remise des majorations de retard auprès de l'Urssaf

Demander la réévaluation du montant de ses cotisations et contributions sociales

Obtenir des délais de paiement auprès de la commission des chefs des services financiers (CCSF)

Demander une aide du conseil de la protection sociale des travailleurs indépendants (CPSTI)

Se faire accompagner par un acteur public : Codéfi et Ciri

Répondre à un besoin rapide de trésorerie

Répondre à un besoin rapide de trésorerie par le financement bancaire

Mobilisation de créance professionnelle : répondre à un besoin rapide de trésorerie

Escompte bancaire : répondre à un besoin rapide de trésorerie

Affacturage : céder ses créances pour répondre à un besoin rapide de trésorerie

Résoudre les litiges commerciaux à l'amiable

Résoudre les litiges commerciaux grâce aux modes alternatifs de règlement des différends (MARD)

Prévenir et résoudre les litiges commerciaux grâce au Médiateur des entreprises

Et aussi...

- Modes de financement
- Affacturage : céder ses créances pour répondre à un besoin rapide de trésorerie
- Escompte bancaire : répondre à un besoin rapide de trésorerie

**Pour en savoir
plus**

- L'escompte et les cessions Daily

Source : Banque de France

**Où s'informer
?**

- Banque de France : correspondants TPE-PME

**Textes de
référence**

- Code monétaire et financier : articles L313-23 à L313-29-2

Cession et nantissement de créances professionnelles

- Code civil : articles 1321 à 1326

Cession de créance



Ville de
Palavas-les-Flots

Mairie de Palavas-les-Flots

Horaires : Du lundi au vendredi de 8h30 à 12h et de 13h30 à 17h.

Adresse : 16 Boulevard Maréchal Joffre – BP 106 – 34250 Palavas-les-Flots

Tél. : 04 67 07 73 00