



LA MOBILISATION DE CRÉANCES PROFESSIONNELLES (DAILY)

La mobilisation de créances professionnelles (précédemment appelée « Dailly ») est un financement à court terme pour les factures que vous avez émises et qui n'ont pas encore été payées par vos clients. En les cédant ou en les donnant en garantie à votre établissement bancaire, vous recevez en avance tout ou partie de leur montant attendu, moyennant des frais.

La mobilisation de créances professionnelles

Tant qu'elle n'est pas réglée, une **facture émise** sur un client professionnel est une créance client. Vous pouvez la **céder ou la nantir**, c'est-à-dire la donner **en garantie à votre banque**, afin qu'elle vous **avance le règlement**.

Comme pour tout financement, **la mobilisation de créances professionnelles est soumise à l'accord et à l'analyse préalable de votre banque.**

A qui s'adresse la mobilisation de créances ?

Elle s'adresse à toutes les entreprises (publiques ou privées) et tous les professionnels (artisans, commerçants, associations, professions libérales, micro-entrepreneurs...) quels que soient leur secteur d'activité et leur taille, **à condition que leurs clients soient des professionnels.**

Info : il est impossible d'utiliser une mobilisation de créances professionnelles pour des factures émises vers des particuliers.

Comment ça marche ?

A l'issue d'un **rendez-vous** permettant de mieux cerner vos besoins, notamment pour votre trésorerie, **votre chargé de clientèle professionnels** peut vous proposer la mobilisation de créances professionnelles.

Vous déterminez ensemble le montant de l'avance nécessaire et les clients dont les créances pourraient être mobilisées.

La banque examine alors la qualité des clients concernés.

Si elle **accepte** de financer les créances d'un client, vous bénéficiez alors :

- soit d'**une ligne de crédit** sur un compte dédié « mobilisation de créances professionnelles », dans ce cas on parle de **cession de créances**,
- soit d'un **découvert autorisé** qui est garanti par vos créances, il s'agit alors de **nantissement de factures**.

Info : vous pouvez sélectionner les factures que vous désirez mobiliser pour chacun des clients acceptés.

On distingue deux types de cessions :

- La **cession simple** où vous devez mentionner sur vos factures que vous avez recours à une **mobilisation de créances professionnelles**. A l'échéance de la facture, votre client vous règle sur le compte dédié prévu à cet effet.

La cession notifiée où votre banque adresse à votre client une notification pour qu'il lui règle la facture directement à l'échéance.

Si la banque demande à votre client de s'engager à payer la facture, il s'agit d'une **notification d'acceptation**.

Quels sont ses avantages?

La mobilisation de créances professionnelles vous permet d'**être payé** pour les produits et services vendus à vos clients :

- **dès l'émission de la facture**,
- **sans remettre en cause le délai de paiement** que vous leur avez accordé,
- **jusqu'à 100 % du montant hors taxes**.

En outre vous conservez la maîtrise de la relation avec vos clients en choisissant quelle facture mobiliser et en effectuant vous-même vos relances.

Comment se déroulent vos opérations ?

Après la signature de convention avec votre établissement, **La cession ou le nantissement de vos factures se fait au moyen d'un bordereau** que vous signez et auquel **vous joignez un double des factures**. Il regroupe l'ensemble des créances cédées sur une période et doit comporter:

1. la dénomination "acte de cession de créances professionnelles" ou "acte de nantissement de créances professionnelles" suivant les cas,
2. la mention que l'acte est soumis aux dispositions des articles L. 313-23 à L.313-34 du code monétaire et financier,
3. le nom ou la dénomination sociale de l'établissement de crédit bénéficiaire,
4. la désignation de chaque opération, notamment par l'indication du débiteur, du lieu de paiement, du montant des créances ou de leur évaluation et, s'il y a lieu, de leur échéance.

Info : Lorsque l'envoi des créances est effectué par télétransmission ou par Internet, le bordereau doit comporter les mentions 1, 2 et 3 ci-dessus et en 4, le moyen par lequel elles sont transmises, leur nombre et leur montant global.

Que se passe-t-il en cas d'impayé ?

La signature d'une mobilisation **de créances professionnelles n'est pas un moyen de recouvrement**.

A l'échéance de la facture, votre banque débite en effet **votre compte du montant attendu**.

En cas d'impayé, c'est **votre entreprise** qui **gère et assume le risque**.

Vous devez donc suivre les échéances de règlement de vos factures et gérer leur recouvrement.

Combien ça coûte ?

Les principaux frais des cessions de créances professionnelles sont :

Les frais de dossier, liés à l'analyse du dossier, la mise en place, la modification ou au renouvellement de la ligne de mobilisation de créance professionnelle, ou à l'établissement de la convention.

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

Les intérêts, liés au montant des cessions financées et à leur durée.

⇒ A partir d'un taux d'intérêt spécifique, ils sont calculés en fonction des durées et des montants des cessions financées.

Frais par bordereau de cession

Frais pour l'enregistrement du bordereau de cession de créances.

⇒ Montant forfaitaire.

Commission par facture cédée, liée au nombre de factures cédées.

⇒ Montant forfaitaire ou proportionnel avec un minimum par créance.

Frais de gestion d'une ligne de créances, liés au suivi et à la gestion des créances cédées.

⇒ Montant forfaitaire.

Les frais perçus pour le traitement de certains événements des créances professionnelles :

Commission par notification

Frais liés à la notification avec, le cas échéant, envoi à l'acceptation des créances cédées.

⇒ Montant forfaitaire.

Prorogation de créance

Frais liés à la prorogation d'une créance cédée.

⇒ Montant forfaitaire.

Frais de relance

Frais de relance pour la remise des factures cédées.

⇒ Montant forfaitaire.

Frais d'impayés

Frais liés aux impayés dans l'encaissement des créances.

⇒ Montant forfaitaire.

Points clés

- Vous déterminez avec votre banque le montant global de l'avance et quels clients peuvent être concernés
- Vous cédez (ou donnez en garantie) vos factures clients à votre banque
- Elle vous avance le montant des factures jusqu'à leur échéance
- Vous assurez le recouvrement des factures et gérez les éventuels impayés.
- Leur coût est principalement constitué de frais de dossiers, d'intérêts débiteurs et de frais par bordereau.