

## Création d'entreprise - Financement

# Crédits bancaires

### 1. Le crédit d'investissement

Ce crédit permet de financer **d'importants investissements**, tels l'achat de terrain, de matériel, les frais d'établissement ou encore le stock de départ. La durée est fixée en fonction de la nature économique de l'achat (souvent entre 5 et 15 ans).

Le taux d'intérêt est fixe et est déterminé, en Belgique, par les principales institutions qui opèrent sur le marché des capitaux. La plupart des banques appliquent la clause de révision quinquennale du taux. Cela signifie que ce dernier est réadapté au marché tous les 5 ans. Le **remboursement** du capital se fera **par fractions** mensuelles, trimestrielles, semestrielles, voire annuelles, égales ou progressives.

Il peut également y avoir une **franchise de remboursement** (période pendant laquelle on ne rembourse pas le capital) qui peut aller jusqu'à 3 ans. L'intérêt est toutefois dû.

### 2. Le leasing

Le leasing est un droit **d'usage sur des biens mobiliers ou immobiliers** dont l'entreprise peut disposer en vertu d'un contrat. Le preneur en leasing a le choix du matériel et du fournisseur.

La société de leasing acquiert le bien, elle en est propriétaire. Le preneur en leasing utilise le bien et paye les loyers. Il peut être prévu dans le contrat qu'à l'échéance de celui-ci, le bien peut être définitivement acquis par l'entreprise moyennant paiement d'une somme fixée au départ.

Le leasing permet donc de **s'équiper sans investir** et n'impose aucun effort initial de trésorerie.

Différents types de leasing (et variantes) sont imaginables, mais on citera principalement :

- Le **leasing financier**, par lequel le preneur bénéficie d'un droit d'usage du bien et jouit d'une option d'achat à la fin du contrat ;
- Le **leasing opérationnel**, par lequel le preneur bénéficie d'un droit d'usage du bien (et de l'ensemble des prestations de services liés à son fonctionnement optimal), mais ne peut lever aucune option d'achat à la fin du contrat.

### 3. Le crédit de caisse

Il s'agit d'une **ouverture de crédit utilisable sur un compte courant**, par laquelle le banquier autorise l'entreprise à rendre le solde du compte à vue négatif à concurrence d'un montant-plancher convenu dans le contrat.

Des **intérêts à un taux relativement élevé** sont dus sur la partie utilisée du crédit pour le nombre de jours d'utilisation effective. Le remboursement doit avoir lieu selon les modalités fixées au départ.

Outre l'intérêt, la banque applique une **commission fixe** sur la totalité du montant-plancher, celle-ci est due que la ligne de crédit soit utilisée ou pas.

Ce genre de crédit peut être contracté pour faire face à des "périodes difficiles" de trésorerie.

Comme celui-ci est lié au compte à vue, dès que des fonds rentrent et y sont versés, le solde négatif devient moins important et le crédit s'avère alors peu coûteux. Par contre, s'il est utilisé de manière permanente, le crédit de caisse est relativement onéreux.

## 4. Le crédit d'escompte

Pour assurer le bon déroulement de l'activité, il est possible que l'entreprise accorde des **délais de paiement** à ses clients et qu'elle en obtienne de ses fournisseurs. Le financement de ces délais peut poser problème et les crédits d'escompte constituent une solution.

L'escompte est l'opération par laquelle le **banquier acquiert la propriété d'un effet de commerce** (la traite) en versant immédiatement le montant de celui-ci, avant son échéance, à celui qui en est le porteur (le tireur). A terme échu, la banque présentera la traite au tiré pour paiement.

On distingue le crédit d'escompte clients du crédit d'escompte fournisseurs.

### Le crédit d'escompte clients

Il s'agit de la situation dans laquelle un délai de paiement a été **accordé au client**, alors que l'argent devrait être obtenu immédiatement.

L'entreprise (le tireur) tire alors une traite sur son client (le tiré). La banque escompte cette traite en versant la somme, diminuée des intérêts et des frais dus, sur le compte de l'entreprise, et à l'échéance, la banque présentera la traite au client pour paiement.

### Le crédit d'escompte fournisseurs

L'entreprise a obtenu un **délai de paiement** de la part de son **fournisseur**, mais celui-ci veut être payé immédiatement. Le fournisseur tire une traite sur l'entreprise et la remet à la banque de l'entreprise. Il est payé. Ce n'est qu'à l'échéance du délai que le compte sera débité du montant dû.

Le coût de cette forme de crédit se compose des **intérêts sur le montant de la traite**, d'une commission et des frais d'encaissement (ou agios). Il s'avère moins cher que le crédit de caisse si les besoins de fonds dépassent plusieurs semaines ou plusieurs mois. Mais il est toutefois moins souple.

## 5. Le crédit de cautionnement

C'est le mécanisme par lequel une **banque** (la caution) s'oblige envers un fournisseur à lui payer en tout ou en partie ce **que son client doit**, dans l'hypothèse où celui-ci n'exécuterait pas ses obligations. Le client demeure, bien entendu, tenu de rembourser ce montant.

Ainsi, le fournisseur est prêt à livrer ses biens sans exiger le paiement immédiat, puisqu'il bénéficie de la **caution de la banque**. De même, le client peut se permettre de payer des

acomptes sur des marchandises qui doivent encore être livrées, à condition d'être certain qu'il sera remboursé si rien n'était livré ou si les marchandises n'étaient pas conformes.

Il s'agit d'une forme de crédit dont le coût est peu élevé et qui permet d'entretenir de bonnes relations commerciales.

## Le factoring

Le chef d'entreprise désire parfois se débarrasser du travail administratif lié à la gestion des comptes clients. Il suffit pour cela qu'il **endosse ses factures à une société spécialisée** (le factor) qui va assurer les risques de crédit et avancer les montants des créances commerciales. Ceci permet d'éviter les pertes dues à l'insolvabilité de certains clients. Aucune garantie n'est requise. Seuls seront retenus les agios sur les montants avancés.

Ne restez pas seul avec vos questions ! Nos conseillers peuvent vous aider en cette matière. Devenir membre de l'UCM, c'est vous ouvrir l'accès à une panoplie de privilèges, dont notamment des conseils juridiques, des conseils fiscaux, un abonnement à Union & Actions... Devenir membre de l'UCM, c'est aussi se joindre à 30.000 membres qui comme vous appuient la défense et la représentation des indépendants.

Affiliez-vous. Plus d'info sur [www.ucm.be/avantages](http://www.ucm.be/avantages)  
Déjà affilié ? 070/24.69.00