



LE FINANCEMENT DU POSTE CLIENT

INTRODUCTION

Le décalage entre le règlement des dépenses et l'encaissement des recettes peut entraîner des tensions de trésorerie pour l'entreprise, indépendamment de ses performances d'exploitation. Dans certains secteurs d'activité (bâtiment, travaux publics, grande distribution, sous-traitance industrielle...), les petites et moyennes entreprises sont obligées, pour vendre leurs produits, d'accorder de longs délais de paiements à leurs clients alors qu'elles-mêmes doivent souvent régler leurs propres fournisseurs très rapidement.

Pour faire face à de telles situations, les établissements de crédit proposent aux entreprises différentes solutions de financement de leur poste client. Ces solutions s'appuient notamment sur la mobilisation de leurs créances commerciales.

Le choix du financement adapté à chaque entreprise s'effectue sur la base d'une analyse précise de son cycle d'exploitation, de la nature de ses créances et de leurs modalités d'encaissement.

Cette brochure vise à mieux faire connaître aux entreprises (TPE/PME) l'ensemble de ces possibilités ; elle rassemble l'essentiel des réponses aux questions que se pose habituellement le responsable d'une PME en recherche de solutions pour financer son poste client et ainsi réduire le délai entre le moment où il encaisse les recettes correspondant à son activité et le paiement de ses fournisseurs.

L'ensemble des établissements de crédit (qu'il s'agisse d'établissements spécialisés – les sociétés financières –, ou généralistes – les banques), OSEO et la COFACE se tiennent à la disposition des chefs d'entreprises pour leur apporter des compléments d'informations sur les sujets abordés dans cette brochure et les produits qui y sont présentés.

SOMMAIRE

- **Les modes de règlement des créances commerciales les plus couramment utilisés en France**
 - Le chèque
 - Le virement
 - La lettre de change
 - Le billet à ordre
- **La mobilisation des créances professionnelles**
 - L'escompte
 - La cession « Dailly »
 - L'affacturage
- **Les engagements par signature délivrés par les établissements de crédit**
 - Les cautions financières
 - Les garanties à première demande
- **Le cas particuliers du financement des créances à l'exportation**

○ LE CHÈQUE

Le chèque est un moyen de paiement traditionnel encore largement utilisé en France.

Faire un chèque, c'est donner l'ordre à sa banque de payer une certaine somme à un bénéficiaire. Lorsque le bénéficiaire dépose sur son compte le chèque qui lui a été remis, la somme correspondante est débitée sur le compte de l'émetteur du chèque.

En France métropolitaine, un chèque bancaire peut être remis au paiement pendant 1 an et 8 jours à compter de sa date d'émission.

Il s'agit d'un moyen de règlement sûr puisque le compte doit présenter un solde créditeur, ou respecter les limites d'un découvert accordé formellement par la banque de l'émetteur. Si des chèques ont été rejetés impayés, l'émetteur risque d'être frappé d'interdiction bancaire tant que les incidents ne sont pas régularisés. En cas d'insuffisance de provision du compte et d'utilisation abusive des moyens de paiement, ceux-ci peuvent être retirés.

Le rejet d'un chèque impayé engendre toujours des frais pour son émetteur.

Il est également possible de demander d'être réglé par un chèque de banque, qui est émis par la banque de votre client, après vérification de l'existence de la provision sur le compte.

○ LE VIREMENT

Un virement est une opération par laquelle des fonds sont transférés électroniquement d'un compte à un autre. Un virement est toujours initié par le titulaire du compte d'où partent les fonds. On dit que c'est l'émetteur du virement.

Après traitement par la banque, les fonds virés arrivent au compte du bénéficiaire. Un virement est une opération irréversible : en cas d'erreur de l'émetteur, c'est le bénéficiaire du virement erroné qui doit rectifier l'erreur.

Le virement est un instrument performant et sécurisé pour effectuer des règlements commerciaux. Le débiteur doit donner son ordre de virement en précisant d'une part, les coordonnées bancaires du créancier sous leur forme internationale - BIC et IBAN (*Bank Identifier Code* et *International Bank Account Number*) qui remplacent le RIB - et d'autre part, la référence de la facture en libellé du virement pour permettre au créancier de bien repérer les règlements reçus.

Rappelons que le BIC et l'IBAN seront les seules coordonnées bancaires admises dans le projet SEPA (« Single Euro Payments Area » – Espace unique de paiements en euro) qui se met en place en Europe. D'ores et déjà, le règlement européen 2560-2001 rend obligatoire pour toute facturation transfrontalière de marchandises et de services à l'intérieur de la Communauté, la communication par le fournisseur à ses clients – par exemple sur les factures adressées - de son numéro IBAN et le code BIC de son établissement. ».

○ LE VIREMENT COMMERCIAL

C'est un virement assorti d'une échéance précise. Le client télétransmet à sa banque un virement commercial (VCOM) précisant l'échéance du virement, la référence, la date et le montant des factures à régler, l'identification et les coordonnées bancaires du créancier (c'est-à-dire fournisseur). La banque du client informe alors le fournisseur du paiement à venir et lui propose généralement la possibilité d'une avance immédiate sur le virement, sans attendre l'échéance.

Cette technique présente l'avantage de la simplicité et permet d'alléger la charge de traitement administratif et comptable des entreprises qui l'utilisent. En revanche, ce mode de règlement ne bénéficie pas de la garantie du droit cambiaire : en cas de refus de paiement du client, il n'y a pas de constat d'impayé et le fournisseur ne dispose que d'une simple possibilité de recours contre son client pour non-exécution d'un ordre de virement, assimilable au non-paiement d'une facture. Les mêmes recommandations (n° BIC et IBAN) mentionnées au paragraphe précédent sont applicables pour le VCOM.

○ LA LETTRE DE CHANGE

La lettre de change est un ordre donné par le tireur (le créancier, c'est-à-dire ici le fournisseur) au tiré (le débiteur, c'est-à-dire ici le client) de payer une certaine somme à un tiers – généralement le créancier lui-même. La lettre de change est un effet de commerce.

Pour être valable, elle doit comporter les mentions obligatoires prévues par l'article L. 511-1 du Code de Commerce, permettant notamment d'identifier précisément le débiteur, les coordonnées bancaires du compte à débiter ainsi que les dates d'émission et d'échéance. S'y ajoutent le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait, et le cas échéant l'acceptation du tireur. Par ailleurs, lorsqu'elle est acceptée par le débiteur, la lettre de change bénéficie des sécurités du droit cambiaire (articles L511 et suivants du Code de Commerce).

L'acceptation entraîne l'impossibilité pour le débiteur de se prévaloir des exceptions qu'il aurait pu opposer au tireur pour s'exonérer du paiement, telle que la mauvaise exécution du contrat.

○ **LA LETTRE DE CHANGE RELEVÉE (LCR)**

C'est une lettre de change dématérialisée. En pratique, le tireur crée la LCR informatiquement en respectant un format exploitable par sa banque. Les mentions obligatoires de la LCR sont les mêmes que celles requises pour la lettre de change. Ce fichier ainsi constitué peut ensuite être télétransmis par le tireur à sa banque afin d'être traité par le Système Interbancaire de Télécompensation (SIT). Enfin, le banquier du tiré, averti par le SIT, adresse à son client un relevé des effets à payer à une certaine échéance.

○ **LE BILLET A ORDRE**

Le billet à ordre est un engagement de paiement souscrit par le débiteur (le client) à l'ordre de son créancier (son fournisseur). Le billet à ordre est un effet de commerce. A l'inverse du mécanisme de la lettre de change, c'est ici le débiteur qui prend l'initiative d'émettre l'effet de commerce. Le billet à ordre bénéficie de ce fait des garanties cambiales propres aux effets de commerce acceptés.

○ **LE BILLET A ORDRE RELEVÉ (BOR)**

C'est un billet à ordre dématérialisé. Créé sous forme de fichier informatique par le créancier à partir du support papier que lui adresse le débiteur selon les mêmes principes que pour les LCR (format exploitable par la banque et mentions obligatoires), le BOR est ensuite télétransmis et suit un circuit de traitement interbancaire identique à celui des LCR.

○ L'ESCOMPTE

● Qu'est-ce que l'escompte ?

L'escompte est une opération de crédit qui vous permet de financer vos décalages de trésorerie en remettant par anticipation à votre banque les effets de commerce que vos clients vous ont remis: votre banquier met à la disposition de votre entreprise, en contrepartie de la remise d'un effet de commerce non échu (lettre de change ou billet à ordre, créés sous forme traditionnelle – papier - ou dématérialisée), le montant de l'effet diminué des intérêts et des commissions.

Les intérêts facturés sont calculés au prorata de la durée pendant laquelle l'opération de financement est effectuée, c'est-à-dire entre le moment de remise de l'effet à l'escompte et la date effective de paiement.

Si l'effet est impayé à l'échéance, la banque se retourne contre votre entreprise pour débiter votre compte du montant de l'effet dont elle a fait l'avance de trésorerie et qui n'a pas été payé à l'échéance. C'est donc votre entreprise qui supporte le risque de défaillance de votre client.

● A qui s'adresse l'escompte ?

L'escompte s'adresse à toute entreprise commerciale quel que soit son secteur d'activité.

● A quoi sert l'escompte ?

En remettant vos effets de commerce avant l'échéance, vous recevez par anticipation de la trésorerie sur la partie de vos créances clients non échues, matérialisées par des effets de commerce.

● Comment fonctionne l'escompte ?

En fonction de votre chiffre d'affaires et de la part réglée par effets de commerce, ainsi que du délai moyen de règlement de vos clients, la banque détermine avec vous une ligne d'escompte (montant global autorisé).

Vous remettez alors à votre banque vos effets de commerce papier ou dématérialisés avant échéance, dans la limite du montant de votre ligne d'escompte. Selon le support de la remise et des effets, vous établissez un bordereau de remise à l'escompte ou un acte de cession de créances professionnelles.

Après vérification de la qualité de vos débiteurs, la banque crédite votre compte.

○ LA CESSION DAILLY

● Qu'est-ce que la cession Dailly ?

La cession Dailly¹ (ou « mobilisation Dailly ») est un mécanisme permettant à votre entreprise (le « cédant ») d'obtenir un financement auprès d'un établissement de crédit (le « cessionnaire ») en contrepartie des créances cédées à titre de garantie.

Cette cession nécessite que vous remettiez à l'établissement de crédit cessionnaire un simple bordereau comportant un certain nombre de mentions obligatoires :

- la mention « acte de cession de créances professionnelles soumis aux dispositions des articles L. 313-23 à L. 313-34 du Code Monétaire et Financier »
- le nom ou la raison sociale de l'établissement de crédit cessionnaire
- la désignation ou l'individualisation des créances cédées : identification du débiteur, lieu du paiement, montant des créances et date d'échéance s'il y a lieu.

Pour faciliter la cession d'un grand nombre de créances, il vous est possible d'indiquer seulement sur le bordereau, pour désigner les créances cédées, le moyen par lequel elles sont transmises (fichier informatique par exemple), leur nombre et leur montant global.

Le bordereau doit en outre être daté par le cessionnaire et signé par vous-même.

● A qui s'adresse la cession Dailly ?

La cession Dailly s'adresse à toute entreprise commerciale quel que soit son secteur d'activité.

● A quoi sert la cession Dailly ?

La cession Dailly permet d'obtenir un financement dès l'émission des factures, quel qu'en soit le mode de règlement. Par ailleurs, elle convient spécialement au financement des factures intermédiaires résultant de contrats dont l'exécution s'échelonne dans le temps.

OSEO en a fait une spécialité de ses interventions en partenariat avec les établissements de crédit, pour mieux accompagner les entreprises titulaires de commandes des grands donneurs d'ordre publics et privés. Avec le produit AVANCE+ d'OSEO, les pouvoirs publics entendent faciliter l'accès pour l'ensemble des PME à ce mode de financement.

1. La loi du 2 janvier 1981, dite loi Dailly, est aujourd'hui codifiée aux articles L. 313-23 à L. 313-35 du Code Monétaire et Financier.

• Comment fonctionne la cession Dailly ?

En contrepartie de tout ou partie des créances cédées et non encore réglées, l'établissement de crédit met à votre disposition une ligne de crédit, ouverte généralement sur un compte spécifique dédié à l'opération.

Il existe deux possibilités pour le règlement des créances cédées en remboursement du crédit utilisé :

- l'établissement de crédit vous laisse le soin de recouvrer les créances cédées, dans le cadre d'un mandat qui prévoit le reversement à son profit des sommes correspondantes.

- l'établissement de crédit encaisse directement les créances cédées. Dans ce cas, il vous demande de domicilier sur le compte dédié les factures objet de la cession. Il dispose en outre de la possibilité de notifier la cession des créances à vos clients. Votre client est alors tenu de verser le montant de la créance qu'il vous doit sur le compte de votre entreprise domicilié dans l'établissement de crédit qui a notifié cette cession.

○ L'AFFACTURAGE

• Qu'est-ce que l'affacturage?

L'opération d'affacturage ou de *factoring* consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à une société d'affacturage (appelée le *factor*) qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le *factor* peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées.

Les sociétés d'affacturage sont des établissements de crédit spécialisés bénéficiant d'un agrément en qualité de sociétés financières.

• Comment fonctionne l'affacturage ?

Dans la pratique, l'affacturage fait intervenir trois personnes :

- **le client** (ou adhérent) de la société d'affacturage (ou factor) (c'est-à-dire vous-même) est un commerçant ou une entreprise détenteur de créances sur sa propre clientèle, qui s'engage à transférer celles-ci à la société d'affacturage. Cette dernière l'agrée après examen de diverses informations relatives à son activité.

- **la société d'affacturage** (ou *factor*) achète les créances transférées par voie de subrogation conventionnelle ou par « cession Dailly » et fournit au client tout ou partie des services suivants : financement, prévention du risque d'impayé, gestion du compte-client. Dans le cas de la subrogation, l'adhérent subroge le factor dans tous ses droits. En contrepartie du service rendu, le factor reçoit une rémunération.

- **l'acheteur** (du client) ne connaît plus dès lors que le factor pour le paiement des fournitures du vendeur.

• A quoi sert l'affacturage ?

La technique de l'affacturage propose trois services :

- **le financement**, puisque sans attendre l'arrivée à échéance des créances, l'adhérent peut percevoir en fonction de ses besoins, et dans des délais très courts (moins de 48 heures), tout ou partie du montant des factures transférées. Le *factor* accompagne ainsi et favorise le développement de ses adhérents en augmentant leurs sources de financement.

- **la prévention du risque d'impayé**, puisque le *factor* propose aux entreprises de les prémunir contre tout risque de défaillance de leurs clients. En cas d'insolvabilité, les adhérents récupèrent jusqu'à 100% du montant de leurs créances.

- **la gestion du compte client**, puisque le *factor* se charge de tous les aspects de cette gestion (tenue des comptes, identification et affectation des paiements, recouvrement amiable, précontentieux et contentieux des factures). Les entreprises adhérentes, ainsi déchargées de certaines contraintes administratives, peuvent entièrement se concentrer sur leur métier.

• Que sont les engagements par signature délivrés par les établissements de crédit et par les sociétés d'assurance ?

Les engagements par signature sont de deux types :

- **la caution financière**³: engagement financier que prend l'établissement de crédit ou la société d'assurance et qui l'oblige à se substituer à votre entreprise, en cas de défaillance de celle-ci. Ce mécanisme couvre le bénéficiaire de la caution.

- **la garantie à première demande**⁴: engagement que prend l'établissement de crédit ou la société d'assurance et qui l'oblige, en considération d'une obligation que vous avez souscrite, à verser une somme soit dès que le bénéficiaire de cette garantie le demande, soit suivant des modalités convenues. A l'exception des cas d'abus ou de fraude manifestes, votre banque ne peut refuser le versement de la somme.

• A qui s'adressent les engagements par signature ?

Les engagements par signature s'adressent à toute entreprise, quelle que soit sa forme juridique ou son secteur d'activité.

• A quoi servent les engagements par signature ?

Des engagements par signature (caution financière, garantie à première demande) peuvent être demandés par vos partenaires dans vos relations contractuelles. Ils peuvent permettre d'accélérer le versement de paiements attendus ou de décaler des décaissements.

Les engagements par signature sont en effet utilisés dans des cas très variés.

- **FACILITER LE CRÉDIT**, en permettant de :

- **différer un paiement immédiat**. Vous pouvez demander à votre établissement de crédit ou à votre société d'assurance de délivrer une caution au bénéfice de votre fournisseur ou de l'un de vos partenaires commerciaux, vous permettant ainsi d'obtenir ou d'allonger un délai de paiement, voire de négocier des conditions préférentielles.

Exemples : caution aval fournisseurs, droit de circulation pour les vins et spiritueux, douanes pour l'importation définitive de marchandises, contestations d'impôts.

3. Articles 2288 à 2320 du Code civil

4. Article 2321 du Code civil

- **anticiper une rentrée de fonds.** La caution ou la garantie à première demande vous permet d'encaisser immédiatement des sommes que vous recevriez à terme.

Exemples : caution ou garantie à première demande de remboursement d'avance, de restitution d'acompte ou de retenue de garantie dans les marchés publics ou privés, caution de transformation ou d'exportation pour le paiement d'une aide communautaire dans l'agro-alimentaire.

- **faciliter la trésorerie.** Les engagements par signature facilitent l'obtention d'un crédit de campagne auprès de votre établissement de crédit, qui peut être nécessaire au financement du cycle d'exploitation.

Exemple : le négoce de grains.

- **SÉCURISER L'ENVIRONNEMENT DE VOTRE ENTREPRISE**, en permettant de :

- **garantir une obligation de faire à laquelle vous vous êtes engagée.** Les engagements par signature garantissent le bénéficiaire de la bonne exécution d'un marché, d'un contrat, du bon achèvement des prestations que vous exécutez.

Exemples : la caution ou la garantie à première demande de bonne fin ou de soumission dans l'industrie ou le BTP, la caution primeur garantit l'acheteur de vins en primeur de la bonne livraison des produits.

- **rassurer vos partenaires.** Les engagements par signature sécurisent vos partenaires : clients, fournisseurs, sous-traitants, organismes professionnels, élément notamment favorable à l'obtention de délais de paiement.

- **partager le risque avec le prêteur.** Les engagements par signature confortent le prêteur en renforçant votre crédibilité par l'analyse d'un spécialiste (l'établissement de crédit qui délivre la caution) et le partage du risque.

- **garantir les sommes que vous devez à l'État.** La caution garantit le reversement à l'État des sommes que vous percevez pour le compte de celui-ci.

Exemple : règlement des cotisations URSSAF.

- EXERCER CERTAINES ACTIVITÉS RÉGLEMENTÉES.

La caution est obligatoire pour exercer certaines activités réglementées. Elle est alors délivrée le plus souvent par des établissements de crédit qui sont tenus d'adhérer à un fonds de garantie spécifique organisé par la loi. Par exemple, si votre activité vous amène à recevoir des fonds du public, la caution garantit le remboursement des sommes déposées par vos clients.

Exemples : agents immobiliers et administrateurs de biens, agences de voyage, architectes, cabinets de recouvrement....

• Que peut vous apporter OSEO dans ce cas ?

Pour faciliter sa décision, l'établissement de crédit peut demander à OSEO (qui n'interviendra que si votre entreprise est une PME), moyennant une commission réduite à sa charge, de partager le risque lié à certaines de ces opérations : cautions et garanties à première demande France et export (soumission, restitution d'acomptes, bonne fin...). Vous n'avez aucune démarche particulière à entreprendre. L'établissement de crédit juge par lui-même de la nécessité de faire intervenir OSEO.

L'établissement de crédit adresse à OSEO sa demande en indiquant le montant prévisionnel des cautions à émettre pour une période de douze mois. Les cautions sont garanties par OSEO jusqu'à leur pleine mainlevée, sans qu'aucune déclaration d'émission ne soit adressée à OSEO. L'établissement de crédit surveille simplement que l'encours n'est pas dépassé. A la date anniversaire ou en cours d'année, le montant peut être révisé.

Vous pouvez obtenir davantage d'informations auprès de votre établissement de crédit et sur :

www.oseo.fr

• Comment faciliter vos ventes à l'export ?

La caution est incontournable pour tout marché à l'export : votre client étranger demandera d'être bénéficiaire de cautions délivrées par un établissement de crédit ou par une société d'assurance (le ou la vôtre) pour s'assurer de l'exécution du contrat jusqu'à son terme.

L'établissement de crédit ou la société d'assurance peut souhaiter ne pas porter tout le risque lié à l'émission de ces cautions. Aussi, afin de faciliter vos ventes à l'export, deux établissements (**COFACE** et **OSEO**) permettent à votre établissement de crédit ou à votre société d'assurance de partager une partie de ce risque.

• Comment cela fonctionne-t-il ?

COFACE et **OSEO** partagent avec votre établissement de crédit ou votre société d'assurance le risque de défaillance de votre entreprise. Ainsi, leur intervention facilite l'acceptation de votre établissement de crédit ou de votre société d'assurance. Autre avantage : la garantie **d'OSEO** ou de **COFACE** limite le cautionnement personnel des dirigeants.

En contrepartie d'une prime payée par votre entreprise, votre établissement de crédit ou votre société d'assurance peut ainsi limiter son risque à 30% du montant du crédit de préfinancement accordé ou des engagements de caution émis. Ainsi, il ou elle peut vous offrir de plus grandes disponibilités et vous aider à réaliser ces contrats dans de bonnes conditions financières.

COFACE intervient pour tous les types d'entreprises. Vous prenez contact avec l'un de ses conseillers pour exprimer vos besoins puis votre établissement de crédit ou votre société d'assurance pourront bénéficier de la garantie. Aucune prime supplémentaire ne sera à votre charge, l'établissement de crédit ou la société d'assurance abandonnant à **COFACE** la commission correspondant à la quote-part du risque.

OSEO intervient selon les modalités précisées dans la partie « Les engagements par signature ».

La garantie apportée par **COFACE** et **OSEO** s'adresse à tous les établissements de crédit ou toutes les sociétés d'assurance français ou installés en France et/ou dans l'Union Européenne, au titre d'engagements de cautions ou de crédit de préfinancement liés à une opération d'exportation réalisée par une entreprise française.

Vous pouvez obtenir davantage d'informations auprès de votre établissement de crédit ou de votre société d'assurance et sur : www.oseo.fr et www.coface.fr, rubrique : Procédures publiques.



Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie
139 rue de Bercy
75572 PARIS cedex 12
Tél. : 33 (0) 1 40 04 04 04
www.industrie.gouv.fr



Confédération Générales des Petites et Moyennes Entreprises
10 Terrasse Bellini
92 806 PUTEAUX cedex
Tél. : 33 (0) 1 47 62 73 73
Fax : 33 (0) 1 47 62 08 86
www.cgpme.fr



OSEO
27/31 Avenue du général Leclerc
94710 Maisons-Alfort Cedex
<http://www.oseo.fr/>



COFACE
12 cours Michelet
La Défense 10
92065 Paris La Défense Cedex
Tél. : 33 (0) 1 49 02 20 00
Fax : 33 (0) 1 49 02 27 41
www.coface.fr /procédures publiques/assurance caution et préfinancement risque exportateur



Fédération Bancaire Française
18 rue Lafayette
75 009 PARIS
Tél. : 33 (0) 1.48.00.52.52
www.fbf.fr



Association française des sociétés financières ASF
24, avenue de la Grande Armée
75854 Paris cedex 17
Tél 01 53 81 51 51
Fax 01 53 81 51 50
www.asf-france.com