

SEPTEMBRE 2016

02

lesclesdelabanque.com

Le site pédagogique sur la banque et l'argent

Financer ma TPE

LES CRÉDITS DE TRÉSORERIE

L'ESCOMPTE

LA MOBILISATION DE CRÉANCES...
L'AFFACTURAGE



Ce guide vous est offert par :

Pour toute information complémentaire,
nous contacter :
info@lesclesdelabanque.com

Le présent guide est exclusivement diffusé à des fins d'information du public. Il ne saurait en aucun cas constituer une quelconque interprétation de nature juridique de la part des auteurs et/ou de l'éditeur. Tous droits réservés. La reproduction totale ou partielle des textes de ce guide est soumise à l'autorisation préalable de la Fédération Bancaire Française.

Éditeur : FBF - 18 rue La Fayette 75009 Paris - Association Loi 1901
Directeur de publication : Marie-Anne Barbat-Layani
Imprimeur : Concept graphique, ZI Delaunay Belleville -
9 rue de la Poterie - 93207 Saint-Denis
Dépôt légal : septembre 2016

SOMMAIRE

Les moyens de paiement concernés	4
L'escompte	6
A qui s'adresse t-il ?	8
Quels sont ses avantages ?	10
Comment se déroulent vos opérations d'escompte ?	12
Que se passe-t-il en cas d'impayé ?	16
Combien ça coûte ?	18
Les points clés	21

INTRODUCTION

L'escompte est un moyen d'avoir plus tôt disponible en trésorerie, l'argent dû par vos clients tout en leur accordant des délais de paiement.

Afin d'accorder des délais de paiement à vos clients, vous pouvez accepter qu'ils vous règlent par effet de commerce : lettre de change ou billet à ordre.

De votre côté, vous pouvez céder l'effet de commerce à votre banque qui crédite votre compte immédiatement, déduction faite des frais.

Les moyens de paiement concernés

Pour comprendre le fonctionnement de l'escompte, il faut tout d'abord connaître les moyens de paiement concernés, la **lettre de change** ou le **billet à ordre** :

- **une lettre de change** est un document émis par vous, en tant que fournisseur, avec la facture. Votre client, en la reconnaissant et en vous la renvoyant, va autoriser le débit de son compte pour le paiement à l'échéance convenue. Si le format est dématérialisé (fichier informatique télétransmis à la banque), c'est alors une LCR (Lettre de Change Relevé),
- **un billet à ordre** est un document émis par votre client pour vous payer à la date d'échéance convenue. Quand il est dématérialisé, c'est un BOR (Billet à Ordre Relevé).

La lettre de change et le billet à ordre sont des effets de commerce.

L'escompte

L'escompte permet de céder, avant leur date d'échéance, **vos effets de commerce à votre banque**. En échange, celle-ci vous **verse immédiatement l'argent sur votre compte**, déduction faite de ses frais, commissions et d'une éventuelle retenue de garantie. La banque en devient propriétaire et se charge du recouvrement à l'échéance.

C'est une forme de financement à court terme pour les entreprises. Pour se prémunir en cas d'éventuels impayés, la banque peut vous demander des garanties.



Votre banque peut accepter ou refuser chacun des effets que vous souhaitez escompter en fonction de son analyse du risque.

A qui s'adresse-t-il ?

L'escompte s'adresse **à toutes les entreprises commerciales**, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité.

L'entreprise doit obligatoirement être **payée par effets** de commerce (lettres de change ou billets à ordre).

Il est surtout utilisé par les commerçants, entre grossistes et détaillants.

Quels sont ses avantages ?

Vous disposez immédiatement du montant des effets que vous cédez à la banque tout en gardant la maîtrise de la relation commerciale avec votre client.

Vous choisissez les effets que vous souhaitez escompter auprès de votre banque selon vos besoins de trésorerie.

Les effets de commerce que vous possédez sur vos clients **ne sont pas comptabilisés à votre bilan** puisqu'ils ont fait l'objet d'une cession à la banque. Cela vous permet de préserver votre capacité de financement des investissements si vous souhaitez en réaliser.

Comment se déroulent vos opérations d'escompte ?

Vous devez obtenir l'**accord préalable de votre banque** **pour** mettre en place **une ligne d'escompte**.

Votre chargé de clientèle professionnels étudie votre dossier (situation financière de l'entreprise, qualité de vos clients, délai moyen de règlement...) pour vous accorder une ligne d'escompte **avec un montant d'encours maximum**.

Vous signez un contrat de ligne d'escompte qui formalise votre accord et stipule les conditions tarifaires.

Votre banque peut vous demander une garantie pour se prémunir en cas d'impayés de vos clients (engagement d'un tiers de garantir la bonne fin, retenue de garantie) ou vous demander de souscrire une assurance crédit à son profit.

Vous pouvez alors escompter un effet de commerce auprès de votre banque.

Exemple d'une lettre de change

Pour matérialiser votre créance et faciliter son règlement à l'échéance, **vous émettez une lettre de change** payable à l'échéance convenue. Elle peut être sous forme papier ou dématérialisée (LCR).

Votre client vous retourne cette lettre de change signée pour acceptation ce qui vaut accord sur la date d'échéance du règlement.

Si la banque l'accepte, elle vous verse l'argent sur votre compte **en déduisant les frais. Elle sera remboursée** lors du paiement de l'effet par votre client, **à son échéance.**

Que se passe-t-il en cas d'impayé ?

La banque ne prend pas en charge les impayés.

C'est votre entreprise qui gère et assume le risque de défaillance de vos clients.

Si l'effet est impayé à **l'échéance**, en l'absence de garantie ou d'assurance crédit, **la banque débite votre compte du montant de l'effet**. Elle vous restitue l'effet impayé afin que vous puissiez poursuivre votre client si vous le souhaitez.

Combien ça coûte ?

Le coût de l'escompte se décompose en frais de dossier, intérêts et frais de gestion ou d'opération. Ils figurent en détail dans votre contrat de ligne d'escompte.

LES FRAIS DE DOSSIER

D'autres intitulés peuvent être utilisés selon les établissements : frais de mise en place, d'ouverture, d'actualisation, de gestion, de réexamen, d'études... Il s'agit des frais liés à l'examen du dossier, à l'ouverture ou au renouvellement de la ligne d'escompte.

Leur montant est forfaitaire ou proportionnel au montant autorisé avec, ou non, un plafonnement.

LES INTÉRÊTS D'ESCOMPTE

Ce sont les intérêts liés aux montants financés et à la durée. Ces intérêts sont calculés en fonction d'un taux, de la durée et du montant des effets escomptés, avec ou non un plafonnement.

LES FRAIS LIÉS À LA GESTION DES EFFETS

Ces frais sont perçus pour le traitement des effets, qu'ils soient remis ou non à l'escompte.

La commission d'endos, liée au transfert de propriété de l'effet à la banque.

→ Commission proportionnelle au montant escompté avec ou non un plafonnement, et en fonction de son échéance.

Le traitement de remise d'effets sur papier, support magnétique, par télétransmission ou internet.

→ Montant forfaitaire ou proportionnel en fonction du support utilisé et du nombre d'effets.

Des frais forfaitaires sont perçus pour chacune des opérations suivantes : prorogation d'effet, réclamation de l'effet par le client, **incident dans l'encaissement de l'effet** (exemple : contestation de l'effet), **demande de changement de domiciliation de l'effet** par le client, **avis de sort** (interrogation, sur demande du client, de la banque du débiteur sur la solvabilité du client ou le paiement effectif de l'effet), demande de présentation à l'acceptation (par effet) du tiré.



LES POINTS CLÉS

L'ESCOMPTE



L'escompte permet la mise à disposition immédiate de l'argent d'un effet de commerce avant son échéance.



Vous pouvez choisir les effets que vous escomptez.



La banque peut accepter ou refuser chacun des effets que vous souhaitez escompter.



Votre entreprise gère et assume le risque d'impayé.



Son coût est constitué de frais de dossier, d'intérêt d'escompte et de frais liés à la gestion des effets.