

# **TRAITEMENTS COMPTABLES DES DIFFICULTES DE RECOUVREMENT DES EFFETS DE COMMERCE**

- **Objectif(s) :**
  - Compléments sur les règlements.
  
- **Pré-requis :**
  - Les règlements.
  
- **Modalités :**
  - Principes de comptabilisation,
  - exemples,
  - Compléments,
  - Synthèse.

## **TABLE DES MATIERES**

<b>Chapitre 1. RAPPELS.....</b>	<b>3</b>
<b>1.1. Terminologie.....</b>	<b>3</b>
<b>1.2. Traitement comptable chez le fournisseur-vendeur. ....</b>	<b>3</b>
1.2.1. Emission des effets de commerce. ....	3
1.2.2. Remise des effets en banque. ....	3
1.2.3. Réception de l'avis de crédit de la banque. ....	3
<b>1.3. Traitement comptable chez le client-acheteur.....</b>	<b>4</b>
1.3.1. Emission des effets de commerce. ....	4
1.3.2. Réception de l'avis de débit de la banque.....	4
<b>Chapitre 2. DIFFICULTES DE RECOUVREMENT.....</b>	<b>5</b>
2.1. Avant l'échéance.....	5
2.2. A l'échéance. ....	5
2.3. Conséquences de la dématérialisation.....	5
<b>Chapitre 3. EFFET EN PORTEFEUILLE CHEZ LE BENEFICIAIRE. ....</b>	<b>6</b>
<b>3.1. Comptabilisation. ....</b>	<b>6</b>
3.1.1. Chez le fournisseur.....	6
3.1.2. Chez le client. ....	6
<b>3.2. Exemple 01.....</b>	<b>7</b>
3.2.1. Enoncé et travail à faire.....	7
3.2.2. Annexe. ....	7
3.2.3. Correction. ....	7
<b>Chapitre 4. EFFET REMIS A L'ENCAISSEMENT.....</b>	<b>8</b>
<b>4.1. Comptabilisation. ....</b>	<b>8</b>
4.1.1. Chez le fournisseur.....	8
4.1.2. Chez le client. ....	9

4.2. Exemple 02. ....	9
4.2.1. Enoncé et travail à faire. ....	9
4.2.2. Annexe. ....	9
4.2.3. Correction. ....	10
<b>Chapitre 5. EFFET REMIS A L'ESCOMPTE. ....</b>	<b>11</b>
5.1. Comptabilisation. ....	11
5.1.1. Chez le fournisseur. ....	11
5.1.2. Chez le client. ....	11
5.2. Exemple 03. ....	12
5.2.1. Enoncé et travail à faire. ....	12
5.2.2. Annexe. ....	12
5.2.3. Correction. ....	13
<b>Chapitre 6. INCIDENTS A L'ECHEANCE. ....</b>	<b>13</b>
6.1. Comptabilisation. ....	13
6.1.1. Chez le fournisseur. ....	13
6.1.2. Chez le client. ....	14
6.2. Exemple 04. ....	14
6.2.1. Enoncé et travail à faire. ....	14
6.2.2. Annexe. ....	14
6.2.3. Correction. ....	15
<b>Chapitre 7. COMPLEMENTS. ....</b>	<b>15</b>
7.1. Avance des fonds. ....	15
7.2. Gestion du risque. ....	15
7.2.1. Démarche préventive. ....	16
7.2.2. Démarche de garantie d'encaissement. ....	16
<b>Chapitre 8. SYNTHESE. ....</b>	<b>17</b>

## Chapitre 1. RAPPELS.

### 1.1. Terminologie.

- **LC** : Lettre de Change.
- **LCR** : Lettre de Change Relevé.
- **LCRM** : Lettre de Change Relevé Magnétique.
- **BO** : Billet à Ordre.
- **BOR** : Billet à Ordre Relevé.
- **BORM** : Billet à Ordre Relevé Magnétique.

### 1.2. Traitement comptable chez le fournisseur-vendeur.

#### 1.2.1. Emission des effets de commerce.

413	Clients – Effets à recevoir		D		
411	Clients			C	

#### 1.2.2. Remise des effets en banque.

##### a) Remise à l'encaissement :

5113	Effets à l'encaissement		D		
413	Clients - Effets à recevoir			C	

##### b) Remise à l'escompte :

5114	Effets à l'escompte		D		
413	Clients - Effets à recevoir			C	

#### 1.2.3. Réception de l'avis de crédit de la banque.

##### a) Avis d'encaissement :

512	Banque		D		
627	Services bancaires		D		
44566	État – TVA déductible sur ABS		D		
5113	Effets à l'encaissement			C	

**b) Avis d'escompte :**

512	Banque		D		
661	Charges d'intérêts		D		
627	Services bancaires		D		
44566	État – TVA déductible sur ABS		D		
5114	Effets à l'escompte			C	

**1.3. Traitement comptable chez le client-acheteur.**

**1.3.1. Emission des effets de commerce.**

**a) Suite à un achat de biens ou de services :**

401	Fournisseurs		D		
403	Fournisseurs – Effets à payer			C	

**b) Suite à un achat d'immobilisations :**

404	Fournisseurs d'immobilisations		D		
405	Fournisseurs d'immobilisations – Effets à payer			C	

**1.3.2. Réception de l'avis de débit de la banque.**

**a) Suite à un achat de biens ou de services :**

403	Fournisseurs - Effets à payer		D		
512	Banque			C	

**b) Suite à un achat d'immobilisations :**

405	Fournisseurs d'immobilisations - Effets à payer		D		
512	Banque			C	

## Chapitre 2. DIFFICULTES DE RECOUVREMENT.

Plusieurs cas de difficultés de recouvrement, des effets de commerce en circulation, peuvent être envisagés :

### 2.1. Avant l'échéance.

*Avant l'échéance*, le tiré peut connaître des difficultés de trésorerie et en informer son fournisseur, bénéficiaire de l'effet de commerce. Le plus souvent, il sollicite auprès de ce créancier, un délai supplémentaire pour payer et lui demande un *report d'échéance*.

Celui-ci peut détenir toujours l'effet en portefeuille ou bien il l'a déjà remis à l'encaissement ou à l'escompte.

### 2.2. A l'échéance.

*A l'échéance*, le tiré peut se trouver dans l'impossibilité de payer la traite. Il est en état de *cessation de paiement*, faute de disponibilités. L'effet est qualifié d'« **impayé** ».

Pour éviter que cette créance devienne *irrecouvrable*, une solution amiable doit être envisagée.

### 2.3. Conséquences de la dématérialisation.

La *dématérialisation des effets de commerce* et leur remplacement par des effets sous des formes magnétiques ont modifié les techniques de traitement de ces difficultés.

Cependant, les principes demeurent :

- annulation de l'effet,
- report d'échéance et décompte des intérêts de retard (non soumis à la TVA),
- refacturation des frais bancaires éventuels,
- émission d'un nouvel effet.

Quels seront les traitements comptables selon les situations rencontrées ?

- l'effet est toujours en portefeuille dans l'entreprise bénéficiaire,
- l'effet n'est plus dans l'entreprise bénéficiaire :
  - il a été remis à l'encaissement,
  - il a été remis à l'escompte,
- l'effet est impayé à l'échéance.

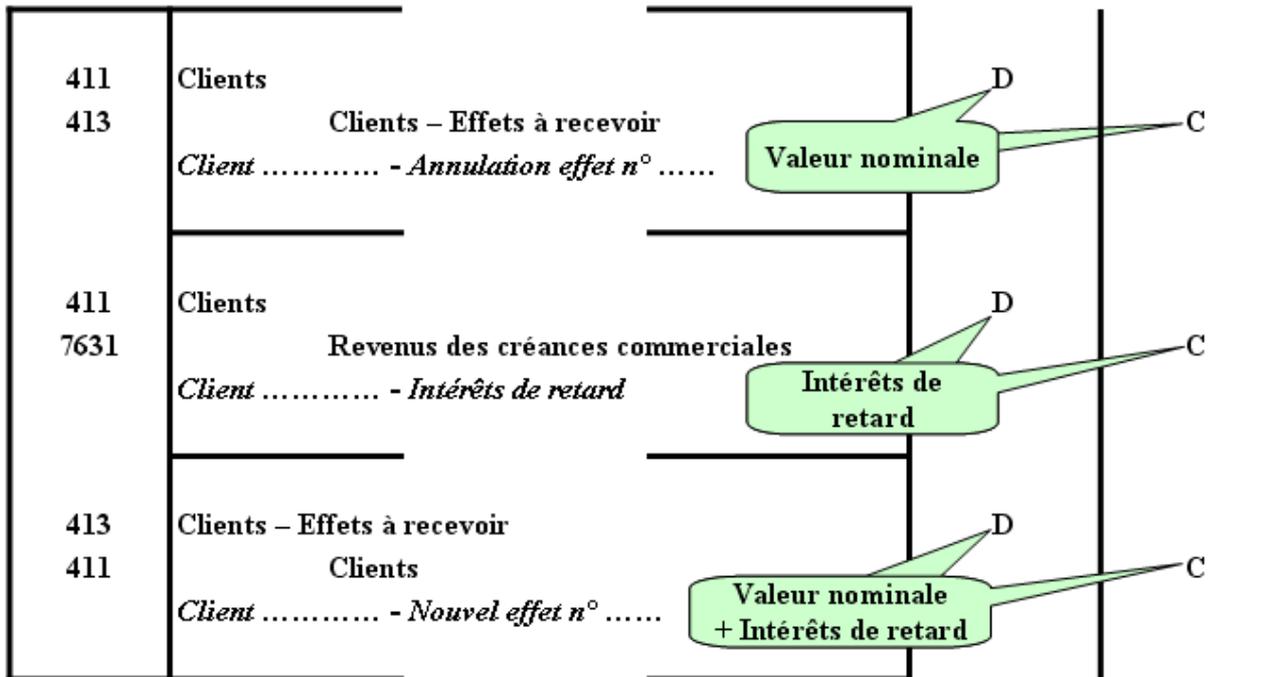
### Chapitre 3. EFFET EN PORTEFEUILLE CHEZ LE BENEFICIAIRE.

L'incident se produit avant l'échéance : des difficultés de paiement sont annoncées.

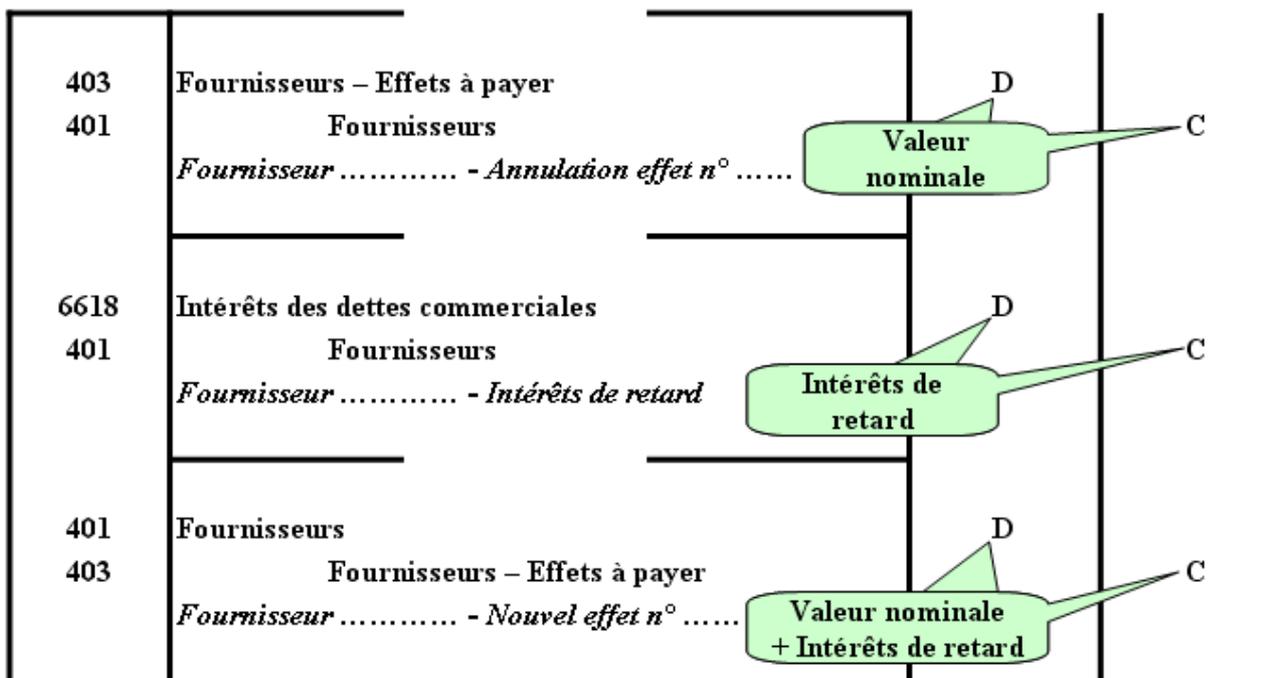
Le client prévient qu'il ne pourra pas payer à l'échéance et demande un *report d'échéance*.

#### 3.1. Comptabilisation.

##### 3.1.1. Chez le fournisseur.



##### 3.1.2. Chez le client.



### 3.2. Exemple 01.

#### 3.2.1. Enoncé et travail à faire.

Le **30 juin 200N**, un effet n° **LC119** d'un montant de **9 600,00 €** tiré sur le client **LEVY** et toujours détenu en portefeuille par la société **DAVID**, doit faire l'objet d'une *prorogation d'échéance de 2 mois*, à la demande du client.

Le **30 juin 200N**, les intérêts de retard, non soumis à la TVA, sont décomptés en appliquant un taux de **15 %** sur la valeur nominale de la traite pendant le délai supplémentaire accordé :

=> **Evaluation des intérêts de retard** :  $9\,600,00 \times 15\% \times 60/360 = 240,00 \text{ €}$

Le **30 juin 200N**, une nouvelle traite n° **LC128** est tirée pour un montant égal à la valeur nominale de l'ancien effet augmentée des intérêts de retard.

=> **Montant de la nouvelle traite** :  $9\,600,00 + 240,00 = 9\,840,00 \text{ €}$

**TRAVAIL A FAIRE** : en utilisant l'annexe ci-après :

- **Annexe : Bordereaux de saisie.**

**Comptabiliser ces opérations aux journaux du fournisseur DAVID et du client LEVY.**

#### 3.2.2. Annexe.

BORDEREAU DE SAISIE - <b>DAVID</b>					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
			Client LEVY Annulation effet n° LC119		
			Client LEVY Intérêts de retard		
			Client LEVY Création effet n° LC128		
<b>Totaux</b>					
BORDEREAU DE SAISIE - <b>LEVY</b>					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
			Fournisseur DAVID Annulation effet n° LC119		
			Fournisseur DAVID Intérêts de retard		
			Fournisseur DAVID Création effet n° LC128		
<b>Totaux</b>					

#### 3.2.3. Correction.

BORDEREAU DE SAISIE - DAVID					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
30/06/N	411	Clients	Client LEVY	9 600,00	
	413	Clients - Effets à recevoir	Annulation effet n° LC119		9 600,00
30/06/N	411	Clients	Client LEVY	240,00	
	763	Produits des autres créances	Intérêts de retard		240,00
30/06/N	413	Clients - Effets à recevoir	Client LEVY	9 840,00	
	411	Clients	Création effet n° LC128		9 840,00
<b>Totaux</b>				<b>19 680,00</b>	<b>19 680,00</b>

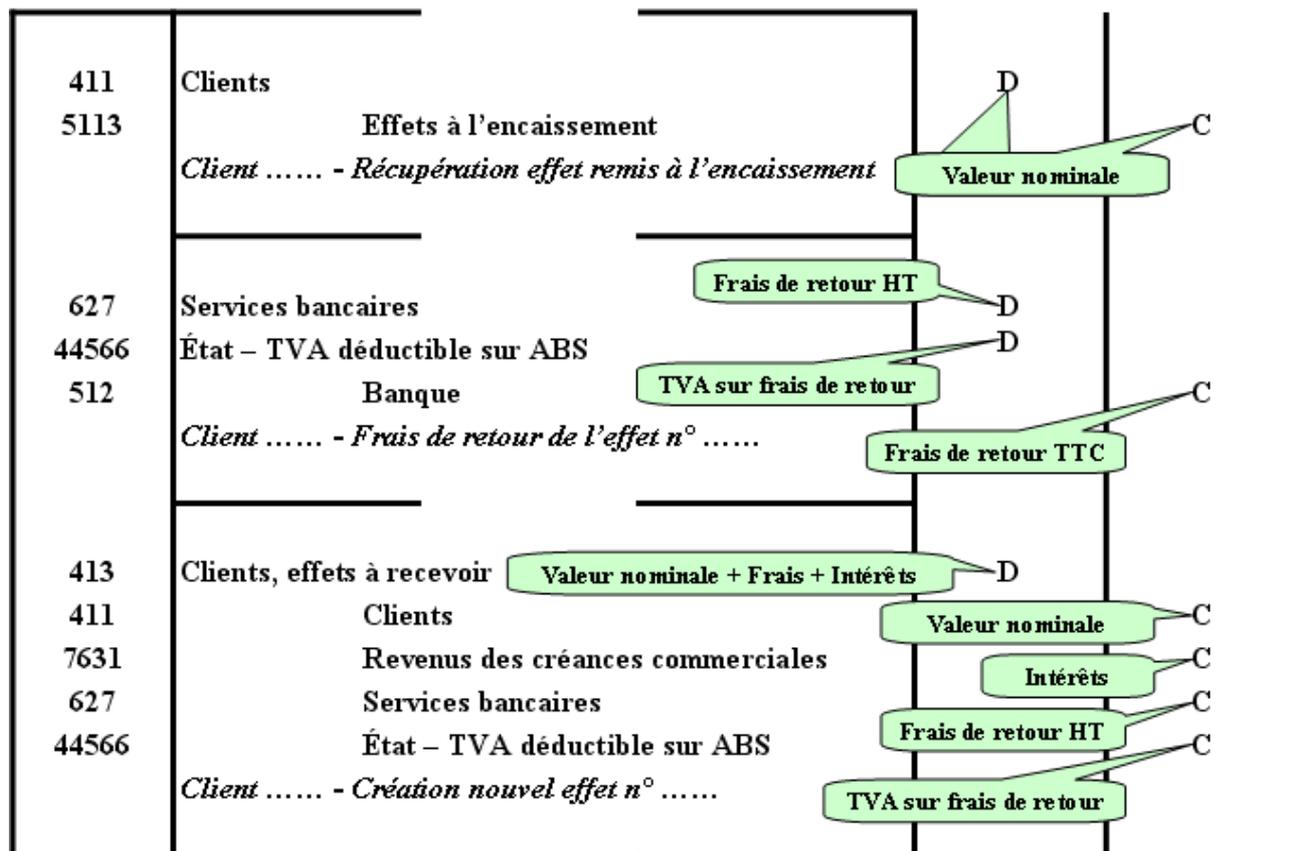
BORDEREAU DE SAISIE - LEVY					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
30/06/N	403	Fournisseurs - Effets à payer	Fournisseur DAVID	9 600,00	
	401	Fournisseurs	Annulation effet n° LC119		9 600,00
30/06/N	661	Charges d'intérêts	Fournisseur DAVID	240,00	
	401	Fournisseurs	Intérêts de retard		240,00
30/06/N	401	Fournisseurs	Fournisseur DAVID	9 840,00	
	403	Fournisseurs - Effets à payer	Création effet n° LC128		9 840,00
<b>Totaux</b>				<b>19 680,00</b>	<b>19 680,00</b>

## Chapitre 4. EFFET REMIS A L'ENCAISSEMENT.

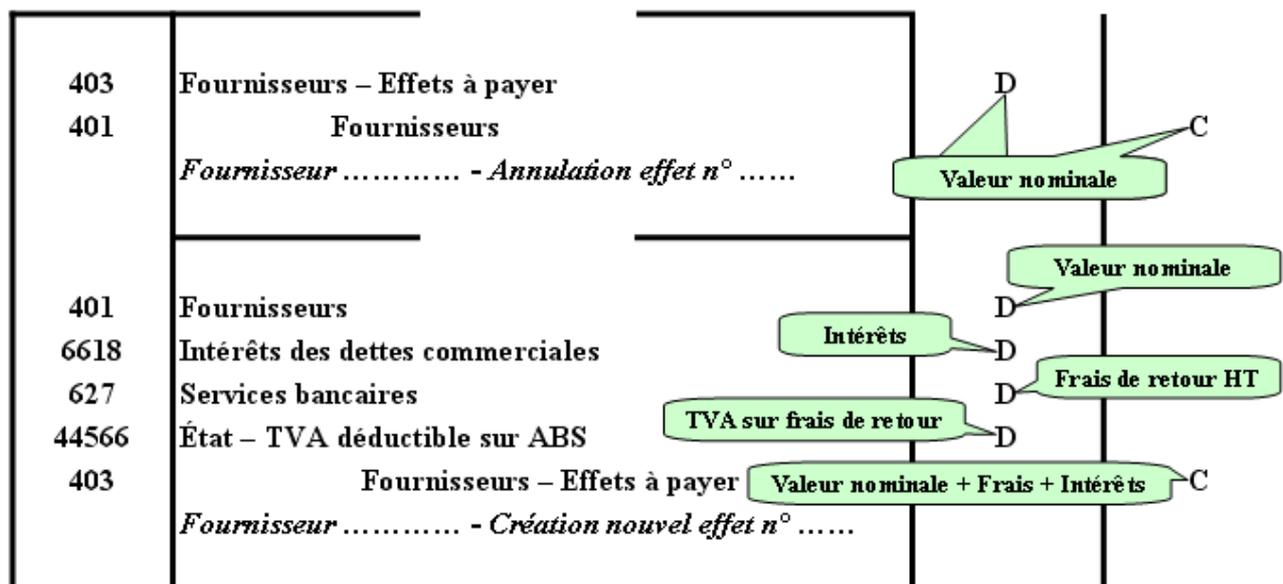
Un effet tiré sur un client a été remis à l'encaissement par l'entreprise bénéficiaire.

### 4.1. Comptabilisation.

#### 4.1.1. Chez le fournisseur.



#### 4.1.2. Chez le client.



#### 4.2. Exemple 02.

##### 4.2.1. Énoncé et travail à faire.

Un effet n° **LC212** d'une valeur nominale de **7 450,00 €** tiré sur le client **FRED**, a été remis à l'encaissement par la société **DAVID**.

N'étant pas en mesure de payer, le client **FRED** négocie un report d'échéance d'un mois.

Le **30 juin 200N**, la banque prélève sur le compte de la société **DAVID** des **frais de retour** d'un montant de **41,86 € TTC** (dont **6,86 €** de TVA au taux normal).

A cette même date, les intérêts de retard, non soumis à la TVA, sont décomptés en appliquant un taux de **15 %** sur la valeur nominale de la traite pendant le délai supplémentaire accordé :

=> **Évaluation des intérêts de retard** :  $7\,450,00 \times 15\% \times 30/360 = 93,13 \text{ €}$

Le **30 juin 200N**, une nouvelle traite n° **LC234** est tirée pour un montant égal à la valeur nominale de l'ancien effet augmentée des intérêts de retard et des frais de retour.

=> **Montant de la nouvelle traite** :  $7\,450,00 + 41,86 + 93,13 = 7\,584,99 \text{ €}$

**TRAVAIL A FAIRE** : en utilisant l'annexe ci-après :

- **Annexe : Bordereaux de saisie.**

Comptabiliser ces opérations aux journaux du fournisseur **DAVID** et du client **FRED**.

##### 4.2.2. Annexe.

<b>BORDEREAU DE SAISIE - DAVID</b>					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
			Client FRED Récupération effet n° LC212		
			Client FRED Frais de retour de l'effet n° LC212		
			Client FRED Création d'un nouvel effet n° LC234		
<b>Totaux</b>					
<b>BORDEREAU DE SAISIE - FRED</b>					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
			Fournisseur DAVID Annulation effet n° LC212		
			Fournisseur DAVID Création d'un nouvel effet n° LC234		
<b>Totaux</b>					

#### 4.2.3. Correction.

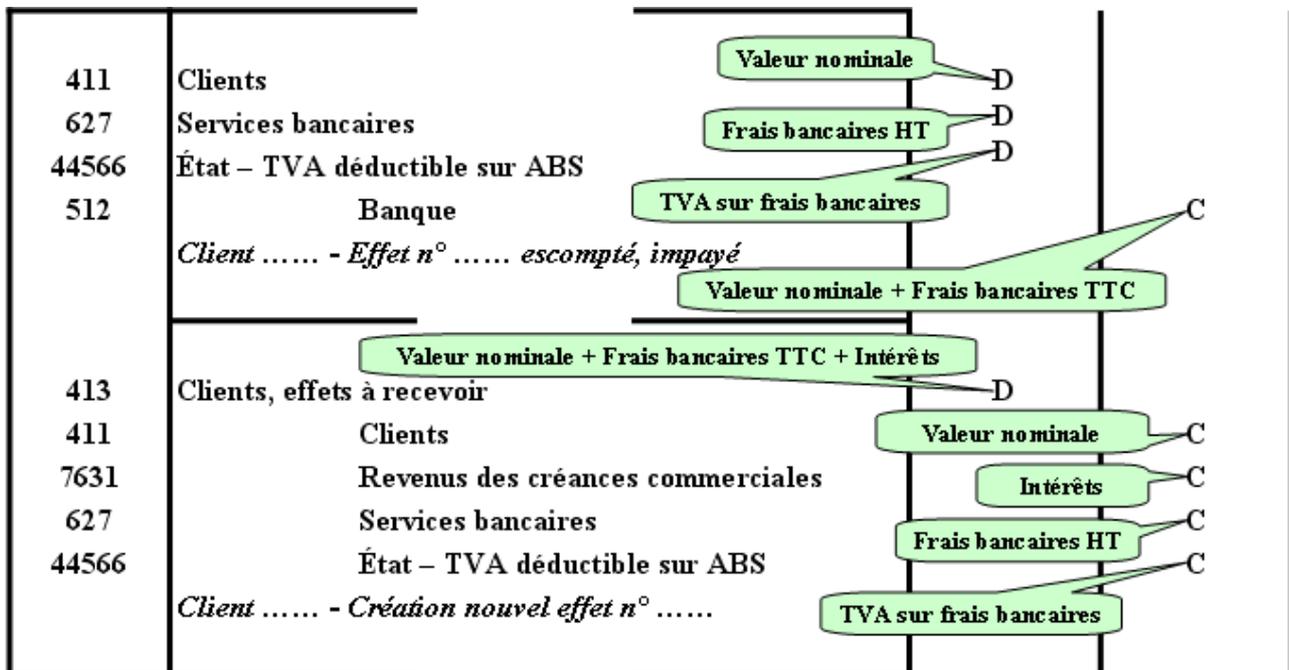
<b>BORDEREAU DE SAISIE - DAVID</b>					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
30/06/N	411 5113	Clients Effets à l'encaissement	Client FRED Récupération effet n° LC212	7 450,00	7 450,00
30/06/N	627 44566 512	Services bancaires et assimilés TVA sur autres biens et services Banques	Client FRED Frais de retour de l'effet n° LC212	35,00 6,86	41,86
30/06/N	413 411 7631 627 44566	Clients - Effets à recevoir Clients Revenus des créances Services bancaires et assimilés TVA sur autres biens et services	Client FRED Création d'un nouvel effet n° LC234	7 584,99	7 450,00 93,13 35,00 6,86
<b>Totaux</b>				<b>15 076,85</b>	<b>15 076,85</b>
<b>BORDEREAU DE SAISIE - FRED</b>					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
30/06/N	403 401	Fournisseurs - Effets à payer Fournisseurs	Fournisseur DAVID Annulation effet n° LC212	7 450,00	7 450,00
30/06/N	401 6618 627 44566 403	Fournisseurs Intérêts des autres dettes Services bancaires et assimilés TVA sur autres biens et services Fournisseurs - Effets à payer	Fournisseur DAVID Création d'un nouvel effet n° LC234	7 450,00 93,13 35,00 6,86	7 584,99
<b>Totaux</b>				<b>15 034,99</b>	<b>15 034,99</b>

## Chapitre 5. EFFET REMIS A L'ESCOMPTE.

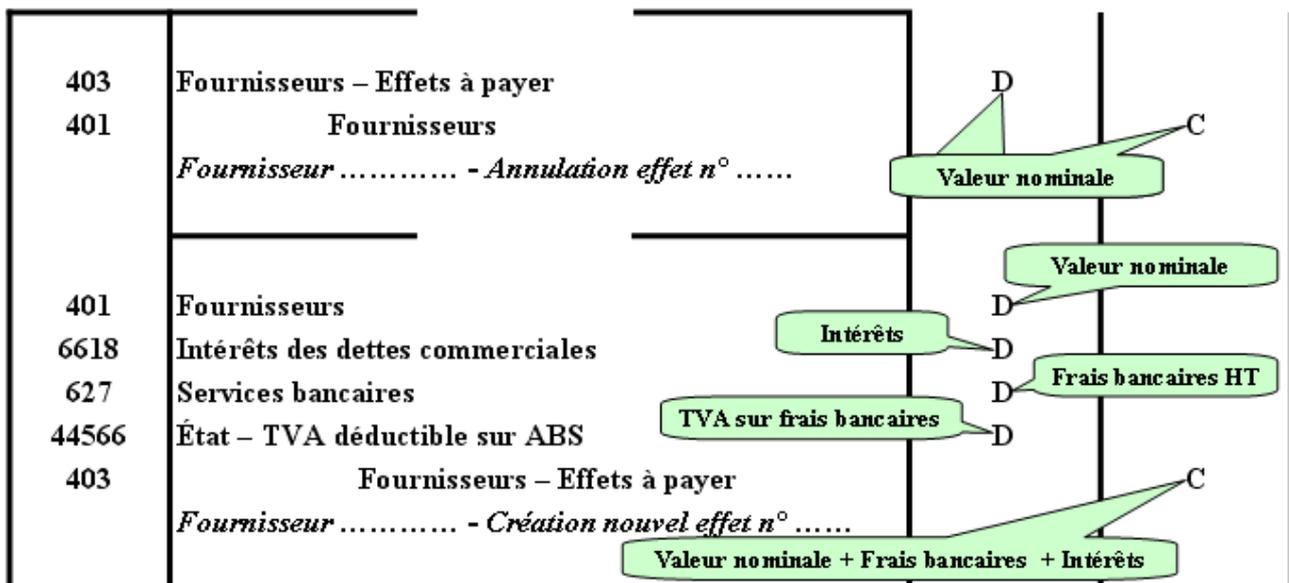
Un effet tiré sur un client a été remis à l'encaissement par l'entreprise bénéficiaire.

### 5.1. Comptabilisation.

#### 5.1.1. Chez le fournisseur.



#### 5.1.2. Chez le client.



## 5.2. Exemple 03.

### 5.2.1. Enoncé et travail à faire.

Un effet n° **LC213** d'une valeur nominale de **12 500,00 €** tiré sur le client **CLEMENT**, a été remis à l'escompte par la société **DAVID**. La banque a versé les fonds quelques jours après la date de négociation (l'avis de crédit reçu de la banque a été comptabilisé le jour même).

N'étant pas en mesure de payer, le client **CLEMENT** négocie un report d'échéance de deux mois.

Le **30 juin 200N**, la banque de la société **DAVID** prélève :

- **41,86 € TTC**(dont **6,86 €** de TVA au taux normal) pour les recherches,
- le montant nominal de la traite.

Le même jour, un nouvel effet n° **LC235** est émis dont la valeur nominale comprend :

- le montant nominal de l'ancienne traite,
- les intérêts au taux de **15 %** pour **deux mois** de retard,
- les frais retenus par la banque :  $35,00 \times 1,196 = 41,86 \text{ €}$

=> **Décompte des intérêts de retard** :  $12\,500,00 \times 15\% \times 60/360 = 312,50 \text{ €}$ .

=> **Valeur nominale du nouvel effet** :  $12\,500,00 + 312,50 + 41,86 = 12\,854,36 \text{ €}$

**TRAVAIL A FAIRE** : en utilisant l'annexe ci-après :

- **Annexe : Bordereaux de saisie.**

Comptabiliser ces opérations aux journaux du fournisseur **DAVID** et du client **CLEMENT**.

### 5.2.2. Annexe.

BORDEREAU DE SAISIE - <b>DAVID</b>					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
			Client CLEMENT Effet n° LC213 escompté, impayé		
			Client CLEMENT Création d'un nouvel effet n° LC235		
<b>Totaux</b>					
BORDEREAU DE SAISIE - <b>CLEMENT</b>					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
			Fournisseur DAVID Annulation effet n° LC213		
			Fournisseur DAVID Création d'un nouvel effet n° LC235		
<b>Totaux</b>					

### 5.2.3. Correction.

BORDEREAU DE SAISIE - DAVID					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
30/06/N	411	Clients	Client CLEMENT Effet n° LC213 escompté, impayé	12 500,00	12 541,86
	627	Services bancaires et assimilés		35,00	
	44566	TVA sur autres biens et services		6,86	
	512	Banques			
30/06/N	413	Clients - Effets à recevoir	Client CLEMENT Création d'un nouvel effet n° LC235	12 854,36	12 500,00
	411	Clients		312,50	
	7631	Revenus des créances		35,00	
	627	Services bancaires et assimilés		6,86	
	44566	TVA sur autres biens et services			
<b>Totaux</b>				<b>25 396,22</b>	<b>25 396,22</b>
BORDEREAU DE SAISIE - CLEMENT					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
30/06/N	403	Fournisseurs - Effets à payer	Fournisseur DAVID Annulation effet n° LC213	12 500,00	12 500,00
	401	Fournisseurs			
30/06/N	401	Fournisseurs	Fournisseur DAVID Création d'un nouvel effet n° LC235	12 500,00	12 854,36
	6618	Intérêts des autres dettes		312,50	
	627	Services bancaires et assimilés		35,00	
	44566	TVA sur autres biens et services		6,86	
	403	Fournisseurs - Effets à payer			
<b>Totaux</b>				<b>25 354,36</b>	<b>25 354,36</b>

## Chapitre 6. INCIDENTS A L'ECHEANCE.

Le fournisseur, bénéficiaire d'effets est informé par sa banque qu'ils n'ont pas été honorés par les débiteurs-tirés aux échéances.

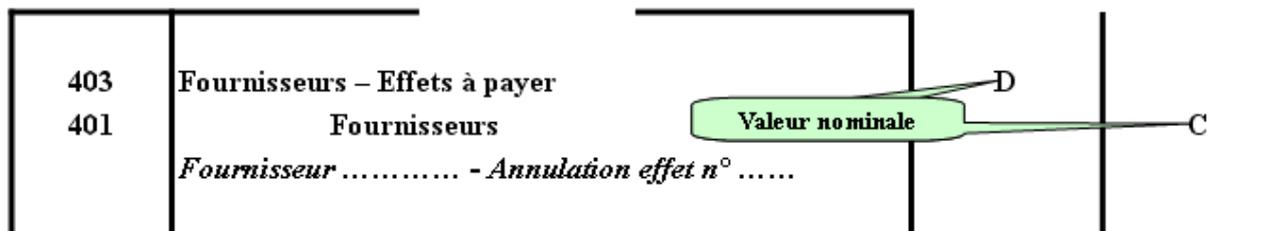
### 6.1. Comptabilisation.

#### 6.1.1. Chez le fournisseur.

411	Clients	Valeurs nominales	D
627	Services bancaires	Frais d'impayés HT	D
44566	État - TVA déductible sur ABS	TVA sur frais d'impayés	D
5113	Effets à l'encaissement	Valeur nominale des effets à l'encaissement	C
512	Banque	Valeur nominale des effets escomptés + Frais d'impayés	C
		<i>Clients ..... - Effets n° ..... remis à l'encaissement et à l'escompte impayés</i>	

- + Ecritures pour les intérêts de retard ;
- + Ecritures de création des nouveaux effets (le cas échéant) ...

### 6.1.2. Chez le client.



- + Ecritures pour les intérêts de retard et les frais bancaires d'impayés ;
- + Ecritures de création des nouveaux effets (le cas échéant) ...

### 6.2. Exemple 04.

#### 6.2.1. Enoncé et travail à faire.

Le **30 juin 200N**, la société **DAVID** est informée par sa banque du non paiement de deux effets :

- un effet n° **LC225** de **10 000,00 €** tiré sur le client **CASTEL**, qui avait été remis à l'encaissement.
- un effet n° **LC230** de **4 800,00 €** tiré sur le client **VERDI**, qui avait été remis à l'escompte (Frais : **77,70 € HT**).

A ce jour, rien n'a été décidé pour ce qui concerne les suites à donner pour obtenir le recouvrement de ces créances impayées.

**TRAVAIL A FAIRE** : en utilisant l'annexe ci-après :

- Bordereaux de saisie.

Comptabiliser ces opérations aux journaux du fournisseur **DAVID** et des clients **CASTEL** et **VERDI**.

#### 6.2.2. Annexe.

BORDEREAU DE SAISIE - <b>DAVID</b>					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
			Clients CASTEL et VERDI Effets n° LC225 et LC230 impayés à l'échéance		
<b>Totaux</b>					
BORDEREAU DE SAISIE - <b>CASTEL</b>					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
			Fournisseur DAVID Annulation effet n° LC225		
<b>Totaux</b>					
BORDEREAU DE SAISIE - <b>VERDI</b>					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
			Fournisseur DAVID Annulation effet n° LC230		
<b>Totaux</b>					

### 6.2.3. Correction.

BORDEREAU DE SAISIE - <b>DAVID</b>					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
30/06/N	411	Clients		14 800,00	
	627	Services bancaires et assimilés	Clients CASTEL et VERDI	77,70	
	44566	TVA sur autres biens et services	Effets n° LC225 et LC230	15,23	
	5113	Effets à l'encaissement	impayés à l'échéance		10 000,00
	512	Banques			4 892,93
<b>Totaux</b>				<b>14 892,93</b>	<b>14 892,93</b>
BORDEREAU DE SAISIE - <b>CASTEL</b>					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
30/06/N	403	Fournisseurs - Effets à payer	Fournisseur DAVID	10 000,00	
	401	Fournisseurs	Annulation effet n° LC225		10 000,00
<b>Totaux</b>				<b>10 000,00</b>	<b>10 000,00</b>
BORDEREAU DE SAISIE - <b>VERDI</b>					
Date	Comptes	Intitulés	Libellés	Débit	Crédit
30/06/N	403	Fournisseurs - Effets à payer	Fournisseur DAVID	4 800,00	
	401	Fournisseurs	Annulation effet n° LC230		4 800,00
<b>Totaux</b>				<b>4 800,00</b>	<b>4 800,00</b>

## Chapitre 7. COMPLEMENTS.

### 7.1. Avance des fonds.

Le non-paiement d'un effet à l'échéance entraîne des conséquences coûteuses pour le créancier-bénéficiaire et surtout pour le débiteur-tiré.

Pour éviter des frais, le bénéficiaire peut s'entendre avec son débiteur et lui faire *l'avance des fonds*. Le tiré devra les utiliser pour payer l'effet à l'échéance prévue.

Mais, il devra aussi régler un 2ème effet, d'un montant égal à l'avance de fonds, à une autre échéance.

Cette solution envisageable est peu utilisée en pratique en raison des risques encourus par le créancier.

### 7.2. Gestion du risque.

En pratique, comment faire face au risque client ?

La *gestion du risque* client repose sur la *garantie des règlements à crédit* de certaines créances.

Le risque essentiel est *l'insolvabilité du client* et donc l'impossibilité pour l'entreprise d'encaisser une créance. Deux démarches peuvent être entreprises :

- Démarche préventive,
- Démarche de garantie d'encaissement.

### **7.2.1. Démarche préventive.**

Elle consiste à s'informer auprès d'établissements spécialisés sur la *santé financière* des clients et leur *degré de solvabilité*.

Ces agences de *cotation des entreprises* fournissent des informations financières et des limites de crédit à ne pas dépasser.

Leur intervention n'exclut pas le *risque de défaillance imprévue*.

Les prestations fournies par ces entreprises font l'objet de *commissions* égales à 5-10 % du montant des transactions.

### **7.2.2. Démarche de garantie d'encaissement.**

Plusieurs méthodes sont envisageables :

#### **a) La lettre de crédit :**

C'est la *garantie* apportée par le banquier du débiteur qui certifie le paiement des échéances de son client. La banque ne prend pas de risque et n'accorde en pratique sa garantie qu'à des clients solvables.

#### **b) L'assurance crédit :**

Des compagnies d'assurances couvrent les risques inhérents aux créances-clients. Cette garantie permet au fournisseur d'accorder un crédit à des clients en difficultés. Cependant, l'assurance n'est possible que si l'entreprise globalise ce principe pour l'ensemble de son chiffre d'affaires. Ce qui est coûteux.

Les conditions d'indemnisation sont limitées :

- remboursement de 60 à 90 % de la créance impayée
- délai de remboursement de 2 à 5 mois,
- plafonnement des indemnités.

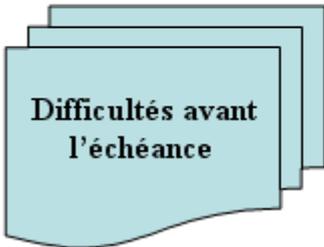
#### **c) Le cautionnement :**

C'est l'engagement pris par un tiers (banque, société d'assurance) de payer une dette à la place du débiteur insolvable à l'échéance. Les banques n'apportent leur cautionnement que lorsque le risque d'insolvabilité est nul et que pour des clients dont la notoriété est reconnue.

#### **d) L'affacturage :**

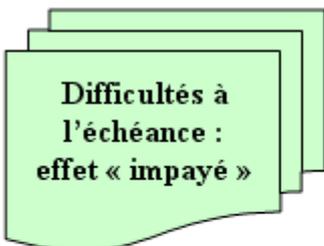
Les sociétés d'affacturage rachètent les créances auprès des entreprises et se chargent ensuite de leur recouvrement auprès des clients. Elles peuvent couvrir les risques d'insolvabilité. Le coût de l'affacturage est fonction du degré de risque (commission en moyenne de 15 à 20 % du chiffre d'affaires).

**LES DIFFICULTES DE RECouvreMENT DES EFFETS DE COMMERCE  
PRINCIPALES SITUATIONS ET CONSEQUENCES**



**Difficultés avant  
l'échéance**

1. Négociation d'un report de date d'échéance avec ou sans décompte d'intérêts de retard.
2. Enregistrement d'une charge financière chez le débiteur (tiré) et d'un produit financier chez le créancier (tueur-bénéficiaire).
3. Annulation de l'ancien effet et création d'un nouvel effet dont le montant inclut les frais et intérêts de retard.



**Difficultés à  
l'échéance :  
effet « impayé »**

1. Effet retourné au bénéficiaire par la banque (après remise à l'encaissement ou remise à l'escompte).
2. Enregistrement des frais d'impayés prélevés par les banques.
3. Dans le cas d'effet escompté par le bénéficiaire, la banque peut prélever à celui-ci le montant du crédit accordé.
4. Récupération des frais (débours) auprès du débiteur.
5. Émission d'un nouvel effet avec nouvelle date d'échéance.