



## PROPOSER DES MODES DE RÈGLEMENT ET DE FINANCEMENT

Lors de la conclusion de la vente, la négociation de délais de paiement ou de solutions de financement est une pratique très courante entre professionnels.

### Les modes de règlement

#### 1. Le règlement au comptant

Le client paie en une seule fois l'intégralité de la somme due dès la réception de la facture. Le règlement peut être réalisé en espèces, par chèque, par carte bancaire ou par virement.

Pour le vendeur, le règlement au comptant lui permet de bénéficier immédiatement de la somme due sans avoir à réaliser d'avance de trésorerie, ni à supporter un risque d'impayé. En cas de paiement au comptant, il est courant d'accorder au client une réduction financière (appelée « escompte »), mais cela a pour conséquence de réduire la marge commerciale du vendeur.

*remise financière*

#### 2. Le règlement différé

Les délais de règlement font très souvent l'objet d'une négociation entre professionnels. Le règlement différé (également appelé « crédit interentreprises ») est un argument commercial pour le vendeur, qui concède une faveur à l'acheteur.

Les délais de paiement doivent obligatoirement figurer sur la facture et dans les conditions générales de vente (CGV). Ils sont plafonnés par l'article L441-6 du Code de commerce :

– paiement avec **délai par défaut** : le délai maximal est fixé au 30<sup>e</sup> jour suivant la réception des marchandises ou l'exécution de la prestation (en l'absence de mention de délai dans le contrat) ;

EXEMPLE : pour un produit livré le 14 janvier, le paiement doit intervenir au plus tard le 13 février.

– paiement avec **délai négocié** : des clauses particulières figurant aux CGV ou convenues entre les parties peuvent amener le délai jusqu'à 60 jours calendaires (de date à date) après l'émission de la facture ou, à condition d'être mentionné dans le contrat, à 45 jours fin de mois (on ajoute 45 jours à partir de la fin du mois d'émission).

EXEMPLES :

– une facture est émise le 14 janvier et payable à 60 jours calendaires. Le paiement doit intervenir au plus tard le 15 mars ;

– une facture est émise le 14 janvier et payable à 45 jours fin de mois. Le paiement doit intervenir au plus tard 45 jours après la fin du mois de janvier, soit le 17 mars.

#### 3. Le financement du crédit client

Lorsque l'entreprise accorde des règlements différés à ses clients, elle diffère les encaissements de ses ventes.

L'octroi d'un délai de paiement peut engendrer un problème de trésorerie car l'entreprise doit supporter un décalage entre les dépenses engagées pour payer ses fournisseurs et ses salariés, et les sommes encaissées auprès de ses clients.

Plusieurs solutions existent pour faire face à cette situation :

– **la facilité de caisse** : la banque accepte une autorisation de découvert qui permet à l'entreprise d'avoir un solde débiteur sur son compte pendant quelques jours ;

– **l'affacturage** : l'entreprise cède ses factures à un organisme financier (le factor) qui lui verse immédiatement le montant dû en contrepartie d'une commission. Le factor s'occupe alors de la gestion de la facture jusqu'à son recouvrement ;

– **le crédit de trésorerie** : l'entreprise réalise un emprunt à court terme auprès d'une banque pour faire face à son manque de trésorerie. Les intérêts du crédit de trésorerie se calculent au prorata de la durée de l'emprunt sur le principe de l'intérêt simple :

$$\text{Coût des intérêts d'emprunt} : C \times i/100 \times j/360$$

Avec C = capital emprunté ; i = taux d'intérêt annuel ; j = durée de l'emprunt en jours

EXEMPLE : une entreprise emprunte 5 000 € sur 60 jours au taux annuel de 5 %. Le montant des intérêts de l'emprunt sera de :  $5\,000 \times 5/100 \times 60/360 = 41,67$  €.



## II Les modes de financement

L'entreprise dispose de plusieurs moyens pour proposer des solutions de financement répondant aux contraintes budgétaires de ses clients.

### 1. La location longue durée (LDD)

Ce contrat de location s'adresse aux particuliers et aux entreprises. La LDD permet de louer un bien sur une durée généralement comprise entre 12 et 72 mois. Pendant cette période, le locataire verse des mensualités au loueur, ce dernier restant le propriétaire du bien.

### 2. La location avec option d'achat (LOA)

La LOA (également appelée « location avec promesse de vente », « crédit-bail » ou encore « leasing ») permet de disposer d'un bien en payant chaque mois un loyer. Aux termes du contrat, le client a la possibilité d'acheter le bien à une valeur résiduelle définie dès la signature ou de le restituer.

### 3. Le crédit

En s'associant à un organisme financier, l'entreprise peut proposer un financement par crédit à son client, qui emprunte alors une somme d'argent pour financer son achat. L'acheteur remboursera le capital emprunté et paiera des intérêts à l'organisme financier selon un échéancier. L'emprunt est possible si le client n'est pas trop endetté.

Le commercial qui propose un crédit à son client doit être en mesure de lui présenter un tableau d'amortissement de l'emprunt.

L'amortissement correspond au montant du capital remboursé sur la période.

L'annuité correspond au montant global versé chaque année. Elle comprend la partie du capital remboursé (amortissement) et le montant des intérêts sur le capital restant dû.

$$\text{Annuité} = \text{Amortissement} + \text{Intérêts versés}$$

Dans le cas d'un remboursement par annuités constantes, le client versera chaque année la même somme. Le montant de l'annuité (A) se calcule selon la formule suivante :

$$A = C \times \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

Avec C = capital emprunté ; n = durée de l'emprunt en nombre d'années ;

i = taux d'intérêt de l'emprunt

EXEMPLE : un client emprunte 10 000 € sur 5 ans avec un taux d'intérêt de 3 %.

L'annuité constante est de :  $10\,000 \times 0,03 / [1 - (1 + 0,03)^{-5}] = 2\,183,55$  €.

| Capital restant dû | Intérêts | Amortissement | Annuité  | Valeur nette |
|--------------------|----------|---------------|----------|--------------|
| 10 000,00          | 300,00   | 1 883,55      | 2 183,55 | 8 116,45     |
| 8 116,50           | 243,50   | 1 940,05      | 2 183,55 | 6 176,40     |
| 6 176,40           | 185,30   | 1 998,25      | 2 183,55 | 4 178,15     |
| 4 178,10           | 125,30   | 2 058,20      | 2 183,55 | 2 119,95     |
| 2 119,90           | 63,60    | 2 119,95      | 2 183,55 | 0,00         |

Valeur nette  
= Capital restant dû  
- Amortissement

Intérêts  
= Capital restant dû × Taux  
d'intérêt / 100

Amortissement  
= Annuité - Intérêts