



FICHE SAVOIR GESTION COMMERCIALE

Les modes de règlement et de financement

Les clients demandent souvent des modalités de paiement ou de solutions de financement avantageuses.

► Les modes de règlement

- **Le règlement au comptant** : paiement intégral dès réception de la facture (espèces, chèque, virement, carte bancaire).
- **Le règlement différé** : les professionnels négocient très souvent des délais de règlement (30 à 60 jours). C'est un argument commercial (une faveur au client), mais aussi un coût pour l'entreprise car elle diffère l'encaissement de ses ventes, alors que les dépenses engagées pour le produit ou service peuvent être réglées.

Pour éviter les problèmes de trésorerie, l'entreprise peut recourir :

- **soit à un découvert bancaire** : autorisé par la banque (avec un taux d'intérêt qui représente un coût) ;
- **soit à l'affacturage** : l'entreprise cède ses factures à un organisme financier qui lui verse le montant dû en contrepartie d'une commission (un coût) ;
- **soit au crédit de trésorerie** : l'entreprise fait un crédit à court terme à sa banque (avec des intérêts, donc un coût là aussi).

Calculer le coût d'un paiement différé pour l'entreprise !

Calculons le coût pour l'entreprise d'avoir recours au découvert bancaire si elle accorde un crédit à un client. Il faut utiliser la formule de l'intérêt simple :

$$I = C \times t / 100 \times n / 360 \text{ (durée exprimée en jours)}$$

C = Capital ; I = montant intérêt ; t = taux d'intérêt annuel ; n = nombre de jours sur lequel porte le financement.

Ex. : calcul des intérêts pour un découvert bancaire de 10 000 euros au taux de 8,25 % sur 40 jours.

$$I = (10\,000 \times 8,25 \times 40) / 36\,000$$

$$I = \mathbf{91,66 \text{ euros}} \rightarrow \text{ce que perd l'entreprise du fait du délai de paiement.}$$

À ce coût s'ajoutent les commissions bancaires qui dépendent des banques.

Le calcul du coût réel du crédit : pour apprécier le coût du crédit client sur la rentabilité d'une vente, il faut **le comparer à la marge réalisée lors de cette vente.**

► Les modes de financement : permettent de répondre aux contraintes budgétaires des clients.

- **Le crédit** : l'entreprise peut s'associer à un organisme financier, et ainsi proposer à son client un financement par crédit qui remboursera le capital emprunté majoré d'un intérêt à l'organisme financier selon un échéancier.
- **La location longue durée (LDD)** : plutôt que d'acheter le produit, le client peut lorsque l'entreprise le propose, le louer pour une période qui varie entre 1 et 6 ans. L'intérêt pour le client est qu'il peut déclarer ces loyers en charges à l'administration fiscale, ce qui lui permet de payer moins d'impôts sur les bénéfices.
- **La location avec option d'achat (LOA)** : ou crédit-bail ou *leasing*, est une location avec pour particularité que le client peut décider d'acheter le bien en versant une valeur résiduelle en fin de contrat s'il souhaite en faire l'acquisition.