

Chapitre 8 - Le suivi et le contrôle des créances et des dettes

Synthèse

1. Le pointage et lettrage des comptes clients et fournisseurs

Le lettrage est une technique comptable qui consiste à rapprocher dans un compte client différentes sommes. Il permet de faire le lien entre une facture (au débit) et son règlement (au crédit).

À l'issue du lettrage, l'entreprise est donc en mesure de connaître les factures clients en attente d'encaissement. Elle pourra relancer ses clients en cas de retard.

À l'issue du lettrage, les écritures non encore lettrées justifient le solde du compte. L'entreprise peut ainsi vérifier que le compte ne comporte pas d'erreurs et que les sommes dues sont payées en temps voulu. Si une ou plusieurs factures apparaissent non réglées dans un compte client, l'entreprise procède à une relance.

Exemple :

411010			NALA					
Date	Journal	Pièces	Libellés	DEBIT	LET	CREDIT	LET	SOLDES
01/janv.	VE	9107	Facture 12	2 939,15	A			1 939,15
05/janv.	BQ	32745	chèque BNP			2 939,15	A	0,00
12/janv.	VE	6112	Facture 15	1 719,64	B			719,64
18/janv.	VE	9118	Facture 16	1 953,86	B			2 673,50
23/janv.	BQ	32757	chèque BNP			3 673,50	B	0,00

La facture 9107 est lettrée avec le chèque 32 745. De même, les factures 6112 et 9118 sont lettrées avec le chèque 32 757.

2. Corrections des erreurs sur les comptes de Tiers

Le lettrage montre parfois des erreurs qu'il faut corriger comptablement. Deux cas de figure peuvent être signalés : les erreurs sur l'identité des comptes de tiers eux-mêmes et les erreurs sur les montants affectés aux comptes de tiers.

Nous allons nous focaliser sur les comptes clients.

2.1. [Les erreurs sur l'identité du compte client](#)

Exemple : le comptable se trompe de client. Il a enregistré le règlement du client MURA (411MUR) chez le client MURAT (411MURT). Valeur de la créance : 2 400,00 €.

Il est possible d'y remédier de la manière suivante :

OD	30/06/N	D	C
	411MURAT Client MURAT	2400	
	411MUR Client MURA		2400
Libellé : erreur...			

2.2. [Les erreurs sur les montants affectés aux clients](#)

Exemple : Le 30/06/N, lors du règlement du client NALA, le comptable se trompe dans le montant, au lieu d'inscrire 1 230 € dans le débit du compte 512 – Banque, il a inscrit 1 320 €. Il y a 90,00 € en trop.

2.3. [L'inscription de l'écart dans l'écriture comptable](#)

OD	30/06/N	D	C
	411DUB Client NALA	90	
	512 Banque		90
Libellé : erreur...			

Pour rappel : écriture erronée : 512 Banque à 411 Client NALA pour 1 320 €

Écriture qui aurait dû être passée : 512 Banque à 411 Client NALA pour 1 230 €

La logique est la même pour les dettes fournisseurs.

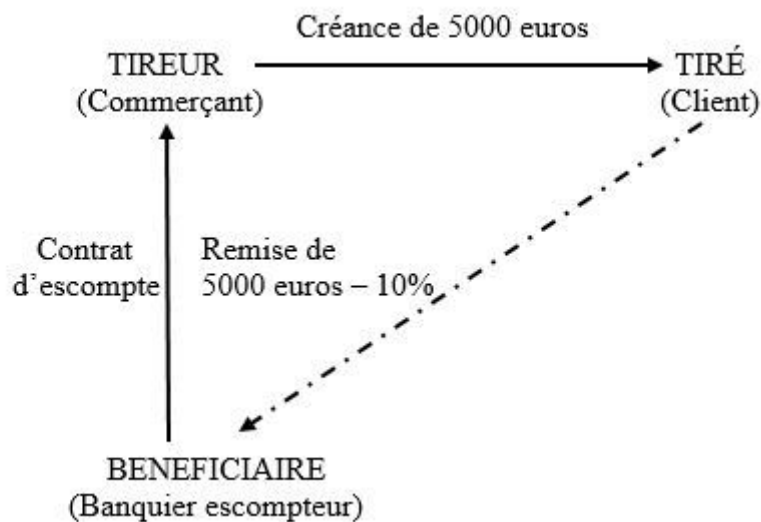
3. Les effets de commerce (côté vendeur)

L'effet de commerce est **un moyen de paiement**, mais aussi un instrument de crédit. On distingue le « billet à ordre », émis par l'acheteur (peu utilisé et hors programme) et la « lettre de change » émise par le vendeur.

Les lettres de change relevé (LCR) et les billets à ordre relevé (BOR), produits qui relèvent des effets de commerce ont une tendance à la baisse relevée depuis 2000. Ils ne représentent plus que 1% en volume et en valeur des transactions scripturales.

3.1. La lettre de change

Classiquement, on définit la lettre de change comme l'écrit par lequel une personne appelée **tireur**, donne l'ordre à une deuxième personne, appelée **tiré**, de payer à une troisième personne, appelée **porteur** ou **bénéficiaire**, de payer à une certaine échéance une somme déterminée.



Source : <https://aurelienbamde.com>

3.2. Les différentes lettres de change

Il en existe 2 différentes :

- La lettre de change relevé (création sur un document papier).
- La lettre de change relevé magnétique (LCRM) (document dématérialisé).

L'absence de document écrit sur papier fait que la LCRM n'est pas un effet de commerce au sens du code de commerce. La banque et le tireur ne jouissent donc pas des mêmes garanties.

3.3. Les écritures comptables

Exemple : le 01 avril N, réalisation d'une vente de 5 000 TTC. Crédit 60 jours. Le vendeur crée une LCR – le 5 avril. Le 30 mai l'entreprise remet à l'encaissement la lettre de change de 5 000 € tiré de son client. Le versement de la banque a lieu le 1^{er} juin. Commission 10 HT.

<u>Cas d'un LCR</u>				<u>Cas d'un LCRM</u>			
-				-			
<u>La création d'une LCR</u>				<u>La création d'une LCRM</u>			
		Date création LCR		Il n'y a pas d'écriture.			
413		Clients, effets à recevoir	5000				
	411	Clients	5000				
<u>Remise à l'encaissement</u>				<u>Remise à l'encaissement</u>			
		Date remise encaissement LCR		Il n'y a pas de remise à l'encaissement, donc pas d'écriture.			
5113		Effets remise à l'encaissement	5000				
	413	Clients, effets à recevoir	5000				
La créance est soldée même si le client paie le banquier plus tard.							
<u>Versement des fonds</u>				<u>Versement des fonds</u>			
		Date escompte				Date escompte	
512		Banque	4988	512		Banque	4988
627		Services bancaires	10	627		Services bancaires	10
44566		TVA sur ABS	2	44566		TVA sur ABS	2

<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%; text-align: center;">5113</td> <td style="width: 65%;">Effet remise à l'encaissement</td> <td style="width: 20%; text-align: right;">5000</td> </tr> </table> <p><u>Règlement du client à l'échéance</u></p> <p>Il n'y a pas d'écriture. Le client verse directement l'argent à la banque.</p>	5113	Effet remise à l'encaissement	5000		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%; text-align: center;">411</td> <td style="width: 65%;">Client</td> <td style="width: 20%; text-align: right;">5000</td> </tr> </table> <p><u>Règlement du client à l'échéance</u></p> <p>Il n'y a pas d'écriture. Le client verse directement l'argent à la banque.</p>	411	Client	5000
5113	Effet remise à l'encaissement	5000						
411	Client	5000						

4. La remise à l'escompte d'une lettre de change (côté vendeur)

La remise à l'escompte d'une lettre de change permet au créancier de **bénéficier du paiement de l'effet avant l'échéance de celui-ci.**

La banque verse à l'entreprise (le créancier) une somme qui correspond à la valeur nominale de l'effet moins les agios (frais bancaires).

Les agios comprennent une commission bancaire soumise à la TVA et des intérêts (escompte), non soumis à TVA, qui correspondent à la rémunération de l'avance accordée par la banque.

<p>Calcul de l'escompte =</p> $\text{Valeur nominale} \times \text{Taux d'escompte} \times \text{nombre de jours exact entre la remise à l'escompte et l'échéance} / 360$

L'escompte est calculé sur le nombre de jours qui sépare la date de négociation (exclue) de la date d'échéance (incluse).

Exemple : le 01 avril N, réalisation d'une vente de 5 000 TTC. Crédit 60 jours. Le vendeur crée une LCR – le 5 avril. Le 16 avril l'entreprise remet à l'escompte la lettre de change de 5 000 € tiré de son client. Le versement de la banque a lieu le 20 avril. Commission 10 HT. L'escompte : 10 % pour une année de 360 jours.

Calcul de l'escompte : $5\,000 \times 10\% / 100 \times (30-16 \text{ (avril)} + 31 \text{ (mai)}) / 360 = 62,5 \text{ €}$.

Cas d'un LCR

Explication

La remise à l'escompte d'une LCR suit ce mécanisme :

Le vendeur réalise une vente de 5 000€ à crédit de 60 jours. Il veut récupérer directement sa créance. Il va demander à la banque de lui reverser directement ses 5 000 € (moins les frais) sans attendre les 60 jours. Le client reversera **à la banque** les 5 000 € à la date convenue dans 60 jours.

La création d'une

LCR

		Date création LCR	
413		Clients, effets à recevoir	5000
	411	Clients	5000

Remise à l'escompte

		Date escompte LCR	
5114		Effets remise à l'escompte	5000
	413	Clients, effets à recevoir	5000

La créance est soldée même si le client paie le banquier plus tard.

Versement des fonds

		Date escompte	
512		Banque	4925,5
		Services bancaires	10
627			
44566		TVA sur ABS	2
661		Intérêts	62,5
	5114	Effets remise à l'escompte	5000

Cas d'un LCRM

Explication

La remise à l'escompte d'une LCRM suit ce mécanisme :

Le vendeur réalise une vente de 5 000€ à crédit de 60 jours. Il veut récupérer directement sa créance. Il va demander à la banque de lui **prêter** directement 5 000 € (moins les frais) sans attendre les 60 jours. Le client reversera **à l'entreprise** les 5 000 € à la date convenue dans 60 jours. Lorsque l'entreprise à récupérer sa créance, il rembourse la banque.

La création d'une

LCRM

Il n'y a pas d'écriture.

Remise l'escompte

Il n'y a pas de remise à l'escompte, donc pas d'écriture.

Versement des fonds

		Date escompte	
512		Banque	4925,5
		Services bancaires	10
627			
44566		TVA sur ABS	2
661		Intérêts	62,5
	5192	CBC	5000

<u>Règlement du client à l'échéance</u>	<u>Règlement du client à l'échéance</u>																																																						
<p>Il n'y a pas d'écriture. Le client verse directement l'argent à la banque.</p>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;"></td> <td style="width: 15%;"></td> <td style="width: 15%; text-align: right;">Date échéance</td> <td style="width: 15%;"></td> <td style="width: 15%;"></td> <td style="width: 15%;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">512</td> <td style="border-left: 1px solid black; border-right: 1px solid black;"></td> <td style="text-align: right;">Banque</td> <td style="text-align: right;">5000</td> <td style="border-left: 1px solid black;"></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td style="border-left: 1px solid black; border-right: 1px solid black; text-align: right;">411</td> <td style="text-align: right;">Clients</td> <td></td> <td style="border-left: 1px solid black; text-align: right;">5000</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="6">La créance est soldée.</td> </tr> <tr><td colspan="6"> </td></tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">Date échéance</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">5192</td> <td style="border-left: 1px solid black; border-right: 1px solid black;"></td> <td style="text-align: right;">CBC</td> <td style="text-align: right;">5000</td> <td style="border-left: 1px solid black;"></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td style="border-left: 1px solid black; border-right: 1px solid black; text-align: right;">512</td> <td style="text-align: right;">Banque</td> <td></td> <td style="border-left: 1px solid black; text-align: right;">5000</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="6">Le crédit est remboursé.</td> </tr> </table>			Date échéance				512		Banque	5000				411	Clients		5000		La créance est soldée.														Date échéance				5192		CBC	5000				512	Banque		5000		Le crédit est remboursé.					
		Date échéance																																																					
512		Banque	5000																																																				
	411	Clients		5000																																																			
La créance est soldée.																																																							
		Date échéance																																																					
5192		CBC	5000																																																				
	512	Banque		5000																																																			
Le crédit est remboursé.																																																							

Autre exemple :

Un créancier lambda a besoin de liquidité. Il remet à l'escompte le 14 janvier une traite de 1 000 € à échéance au 28 février tiré sur son client Alpha. La banque lui verse les fonds le 15 janvier sous déduction de 12 € HT de commission et des intérêts calculés au taux de 6% sur 45 jours (17 jours sur janvier + 28 sur février).

- Montant de la traite : 1 000 €
- Commission HT : 12 €
- TVA sur commission : 2,40 €
- Intérêts : $1\,000 \times 6\% \times 45/360 = 7,50 \text{ €}$
- Net au crédit : 978,10 €

5. Le traitement comptable des impayés

Pour différentes raisons (contestation de la créance, manque de trésorerie...), il arrive que le client ne paie pas l'effet de commerce à l'échéance. On dit qu'il y a un effet impayé. L'idée : annuler les écritures passées et passer les écritures des frais bancaires.

- **La LCR est présentée au paiement par le bénéficiaire**
Il faut annuler l'effet.

On débite le 411 Clients et on crédite le 413 Clients, effets à recevoir.

- **La LCR a été remise à l'encaissement (5113)**

La banque a reçu un mandat d'encaisser, mais le client refuse le paiement. Elle adresse au créancier un avis d'impayé du client. Cet avis d'impayé comporte des frais bancaires.

Exemple : LCR (papier) a eu lieu avec un client d'un montant de 5 000 €. La remise à l'encaissement a eu lieu depuis 5 jours. Le client conteste cette remise auprès de sa banque. Il ne compte pas régler le montant. La banque applique des frais de 20 € HT (20% de TVA).

		Date		
6275	512	Frais sur effets	20	24
44566		TVA sur ABS	4	
		Banque		
		Facture n°		
		Date		
411	6275 44566 5113	Clients	5 024	
		Frais sur effets		20
		TVA sur ABS		4
		Effets à l'encaissement		5 000
		Facture n°		

Les frais bancaires facturés sont une charge, dont il est possible de les refacturer au client. De plus l'effet à l'encaissement est annulé.

- **La LCR a déjà été escomptée**

La banque a versé les fonds à l'entreprise lors de la remise à l'escompte de l'effet de commerce. Les comptes 5114 et 411 sont déjà soldés.

Exemple : Une remise à l'escompte a eu lieu avec un client d'un montant de 5 000 €. La remise à l'escompte a eu lieu depuis 5 jours et le virement a eu lieu hier. Le client conteste cette remise auprès de sa banque. Il ne compte pas régler le montant. La banque applique des frais de 20 € HT (20% de TVA).

		Date		
411	512	Clients	5 000	5 024
6275		Frais sur effets	20	
44566		TVA sur ABS	4	
		Banque		
		Facture n°		

		Date		
411	44566 6275	Clients	24	4 20
		TVA sur ABS		
		Frais sur effets		
		Facture n°		

6. Les effets de commerce (côté acheteur)

Pour le client (l'acheteur), l'enregistrement d'une lettre de change est moins complexe que pour le fournisseur. En effet, l'acheteur doit enregistrer deux phases : l'acceptation de la lettre de change d'une part et son paiement d'autre part pour une lettre de change **papier** et son paiement pour une lettre de change **magnétique**.

Exemple : le 15/06/N, une lettre de change a été tirée sur le client par le fournisseur A. Montant : 2 000,00 €. Elle a été acceptée par le client le 18/06/N. Son échéance est le 30/07/N. Le client a constaté sur l'avis de débit de sa banque (du 2/08/N) le paiement de cette LCR.

		18/06/N		
401	403	Fournisseurs	2 000	2 000
		Fournisseurs, effets à payer		
		Effet à payer		

403	512	<div style="text-align: right; margin-bottom: 5px;">02/08/N</div> Frs, effets à payer Banque Effet à payer	2 000		2 000
-----	-----	--	-------	--	-------

Pour une lettre de change magnétique, seule la 2^{ème} écriture est réalisée (401 – Frs à 512 Banque).

7. L'affacturage

L'affacturage consiste à transférer à un organe spécialisé le recouvrement des créances de l'entreprise. La société d'affacturage se charge du recouvrement des créances auprès des débiteurs. Elle relance les clients et assume le risque de non-paiement des clients.

Dans certains cas, elle procède à l'avance des fonds. L'affacturage est donc une technique de financement.

Le coût de l'affacturage se compose de 2 commissions :

- Commission d'affacturage qui rémunère le service de recouvrement des créances et le risque de non-paiement des clients : compte **6225** « Rémunérations d'intermédiaires et honoraires ». Soumise à TVA.
- Commission de financement dans l'hypothèse d'une avance de fonds : compte **668** « autres charges financières ». Non soumise à TVA.

Exemple : une entreprise possède une créance de 60 000 €, le règlement étant prévu dans 90 jours. Elle a besoin de trésorerie immédiatement. Elle fait appel à une société d'affacturage. Commission d'affacturage : 4,5% du montant des créances. Commission de financement : 10 % par an.

Transfert des créances à l'affactureur

		Date		
467		Autres débiteurs - Société d'affactureur	60000	
	411	Clients		60000

Virement des fonds

		Date		
512		Banque	55260	
6225		Rémunération d'intermédiaires	2700	
44566		TVA sur ABS	540	
668		Autres charges financières	1500	
	467	Autres débiteurs - Société d'affacturage		60000
	Calcul	$60\ 000 \times 4,5 \times 3/12 = 1500$		