Module : Comptabilité générale 1

Chapitre 5 : Les effets de commerce

Le crédit inter entreprise étant en principe gratuit, achats et ventes sont le plus souvent réglés à 30, 60, voire 90 jours à partir de la date de facturation ou de livraison.

Ces délais de règlement n'étant pas sans conséquences sur la trésorerie des entreprises, celles-ci ont pris l'habitude de rédiger des effets de commerce, entre e vendeur et l'acheteur.

I – Définition :

Les effets de commerce sont des instruments de paiement et de crédit. Ils représentent à la fois :

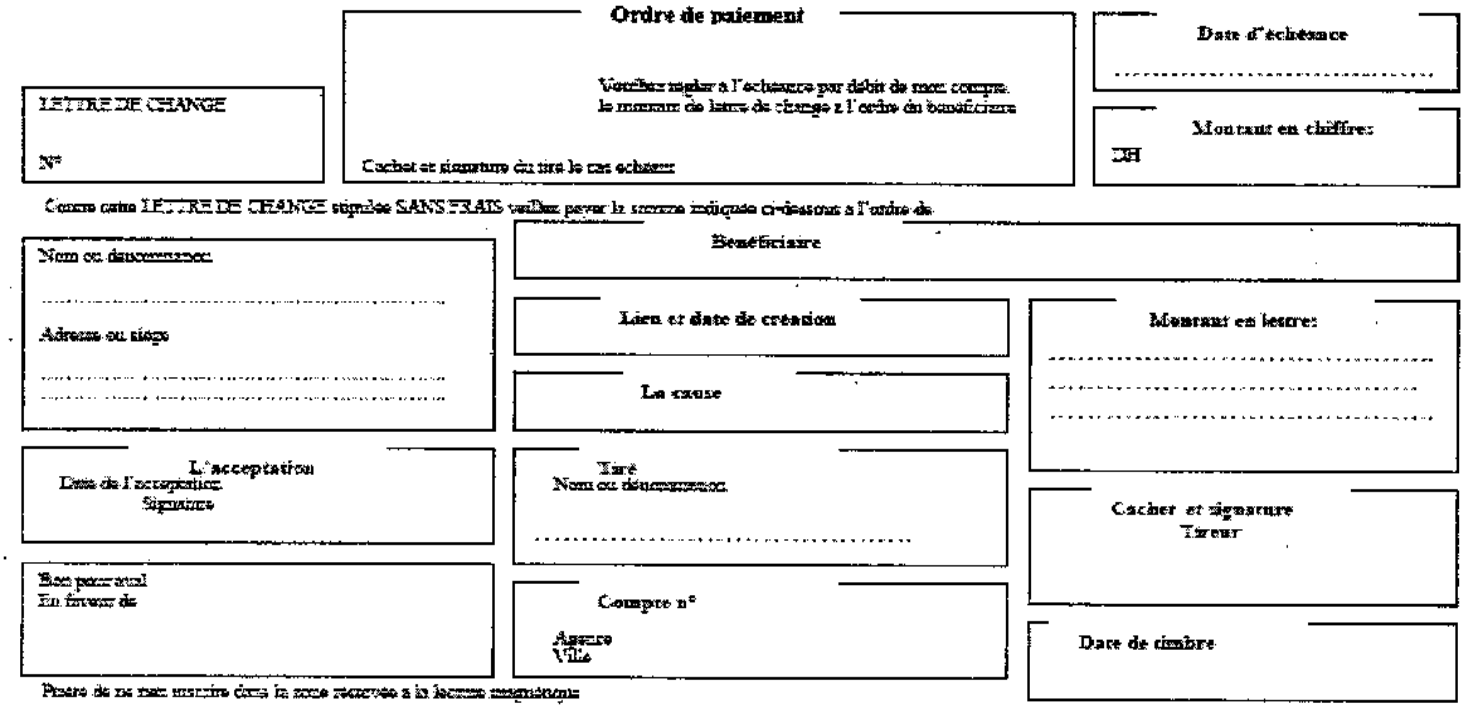
- Pour le client : un instrument de crédit avec une échéance à terme ;
- Pour le fournisseur : un moyen de disposer de fonds en cas de besoins, sans attendre le règlement de son client à la date prévue (mobilisation de créances par l'escompte des effets de commerce).

Les effets de commerce sont transmissibles par endossement. Ils se composent de :

- La lettre de change ;
- et du billet à ordre.

A – La lettre de change :

La lettre de change est un écrit, sur support papier, par lequel une personne, **le tireur** (c'est-à-dire le fournisseur ou encore le vendeur), donne l'ordre à une autre personne, **le tiré**, (c'est-à-dire le client ou encore l'acheteur) de payer à une certaine échéance une somme déterminée (c'est le montant de la transaction) appelée **nominal** à un **bénéficiaire**, qui est le tireur lui-même ou un tiers.



La lettre de change est appelée aussi « **Traite** ». Elle constitue un acte de commerce par la forme. Généralement, le tireur présente la lettre de change à l'acceptation au tiré afin que ce dernier s'engage à payer l'effet à la date d'échéance.

A réception, le client – tiré – signe pour acceptation l'effet et le renvoie au fournisseur.

A lettre de change comporte des mentions obligatoires :

- Nom et adresse du tireur et bénéficiaire ;
- Dénomination « **LETTRE DE CHANGE »** ;
- Ordre de payer une somme déterminée et montant ;
- Nom et adresse du tiré ;
- Date et lieu d'émission ;
- Indication de la date de paiement ;
- Lieu de paiement : domicile du tiré ou domiciliation bancaire ;
- Signature du tireur.

<u>Important :</u>

- Au Maroc, les nouvelles dispositions de la lettre de change normalisée sont entrées en vigueur à partir du 17 mars 2008. Cette normalisation induit des changements de pratiques aussi bien à l'émission qu'à la remise. La lettre de change normalisée (L.C.N) revêt une forme standard arrêtée par Bank Al Maghreb en vue de faciliter son traitement informatique. Elle comporte la raison sociale ainsi que le relevé d'identité bancaire. Par conséquent, les carnets de lettres de change seront délivrés par les banques domiciliataire des comptes bancaires.

- En France, il existe deux formes de lettre de change papier :
  Lettre de change circulante LCC : C'est la forme ancienne de la lettre de change. Son utilisation est abandonnée dans les relations interentreprises. Les banques refusent leur traitement depuis mai 1994.
  Lettre de change relevé LCR : Elle permet le recouvrement d'une créance sans faire circuler matériellement le titre qui la représente. Les banques ne traitent les opérations que sur les lettres de change relevé ; elles procèdent par échange informatique.

B – Le Billet à ordre :

Le billet à ordre est un écrit, sur support papier, par lequel une personne appelée **souscripteur** s'engage à payer à une certaine échéance une somme déterminée, à une autre personne appelée **bénéficiaire**.

Le billet à ordre comporte des mentions obligatoires :

- Nom et adresse du souscripteur ;
- Dénomination « **BILLET A ORDRE » ;**
- Promesse de payer une somme ;
- Nom du bénéficiaire ;
- Somme ;
- Date et lieu d'émission ;
- Indication de la date de paiement ;
- Leu de paiement : domicile du souscripteur ou domiciliation bancaire ;
- Signature du souscripteur.

Important :

Contrairement à la lettre de change, le billet à ordre est émis par le client ; c'est donc ce dernier qui a le contrôle du règlement. Il est peu utilisé dans les relations interentreprises.

Ces deux documents de même valeur commerciale et juridique, présentent l'avantage de l'engagement écrit du client à honorer sa dette.

II- La création des effets de commerce :

Le traitement comptable de la lettre de change et du billet à ordre est identique.

Tout effet de commerce constitue en même temps :

- Chez le fournisseur : un effet à recevoir : créance mobilisable mise en portefeuille ;
- Chez le client un effet à payer : engagement de payer mentionné sur un échéancier.

A – La comptabilisation chez le fournisseur :

Lors de l'entrée des effets en portefeuille, leur montant est porté au débit du compte « **3425 Clients – Effets à recevoir** » par le crédit du compte « 342 Clients ».

B – La comptabilisation chez le client :

Après acceptation de la lettre de change ou émission du billet à ordre, le montant des effets est enregistré au crédit du compte « **4415 Fournisseurs-Effets à payer** » par la contrepartie du compte : 4411 Fournisseurs.

Important :

Dans le P.C.G.E, l'effet à recevoir reste une créance inscrite au compte « 3425 » et l'effet à payer, une dette inscrite au compte « 4415 » et ce, même lorsque la transaction porte sur des immobilisations.

Exemple 1 : Cas ou le Tireur est lui-même Bénéficiaire

Le 01/02/N l'entreprise livre à son client des marchandises et lui remet la facture n° F-22 : M.B : 40.000 DH, TVA 20% règlement à crédit dans 30 jours.

Le 05/02/N elle tire en règlement de la facture n° F-22 une lettre de change n°10 à début Mars N. la traite est acceptée le jour même par le client.

Comptabilisation :

Chez le Tiré (Client)

01/02/N

6111	Achat de marchandises	40.000	
34552	Etat TVA récupérable sur charges	8.000	
4411	Fournisseurs		48.000
	Facture n° F-22		

05/02/N

4411	Fournisseurs	48.000	
4415	Fournisseurs effets à payer		48.000
	Lettre de change n°10		

Chez le Tireur (Vendeur)

01/02/N

3421	Clients	48.000	
7111	Ventes de marchandises au Maroc		40.000
4415	Etat TVA facturée		8.000
	Facture n° F-22		

05/02/N

3452	Clients effets à recevoir	48.000	
3421	Clients		48.000
	Lettre de change n°10		

<u>Exemple 2 :</u> Cas ou le Tireur est différent du Bénéficiaire

L'entreprise « **AL IMANE »** doit à son fournisseur « **AL HOUDA »** la somme de 30.000 DH à fin Décembre N et elle a une créance du même montant et à la même échéance sur son client « **AL HAMDE ».**

Le 11/11/N elle tire la L. C n°87 du montant de la créance à fin Décembre N sur son client « **AL HAMDE »** à l'ordre de son fournisseur « **AL HOUDA »**.

Le 12/11/N, le client « **AL HAMDE »** reçoit, accepte et domicilie la traite n°87 à la banque.

Le 13/11/N, l'entreprise « **AL IMANE »** reçoit la L.C n° 87 acceptée et domiciliée et l'envoie à son fournisseur « **AL HOUDA »**.

Le 13/11/, le fournisseur « **AL HOUDA »** reçoit la L.C n° 87 tirée sur le client « **AL HAMDE »**.

Comptabilisation :

Chez l'entreprise AL IMANE « Le Tireur » :

11/11/N

4411	Fournisseurs	40.000	
3421	Clients	8.000	
	L.C n° 87 tirée sur AL HAMDE pour le compte d'AL HOUDA		48.000

Chez l'entreprise AL HAMDE « Le Tiré » :

12/11/N

4411	Fournisseurs	30.000	
4415	Fournisseurs effets à payer		30.000
	L.C n° 87 tirée sur AL IMANE		

Chez l'entreprise AL HOUDA « Le Bénéficiaire » :

13/11/N

3425	Clients effets à recevoir	30.000	
3421	Clients		30.000
	L.C n° 87 tirée sur AL IMANE sur AL HAMDE		

<u>Exemple 3 :</u> Création du billet à ordre

Le 01/06/N l'entreprise livre à son client « AL HAMDE » des marchandises et lui remet la facture n° R-30 : M.B : 20.000 DH, TVA 20% règlement à crédit dans 30 jours.

Le 02/06/N, Le client « AL HAMDE » souscrit le B.O n°39 à fin Juin N à l'ordre de son fournisseur en règlement de la facture n° R-30. Le B.O est reçu le 03/03/N par le fournisseur.

Comptabilisation :

Chez le Client : (Le Souscripteur)

01/06/N

6111	Achat de marchandises	20.000	
34552	Etat TVA récupérable sur charges	4.000	
4411	Fournisseurs		24.000
	Facture n° R-30		

02/06/N

4411	Fournisseurs	24.000	
4415	Fournisseurs effets à payer		24.000
	B.O n°39		

Chez le Vendeur : (Le Bénéficiaire)

01/06/N

3421	Clients	24.000	
7111	Ventes de marchandises au Maroc		20.000
4415	Etat TVA facturée		4.000
	Facture n° R-30		

3452	Clients effets à recevoir	24.000	
3421	Clients		24.000
	B.O n°39		

III- Utilisations des effets de commerce :

Les effets de commerce, toujours physiquement détenus par le fournisseur (le vendeur) quelques jours après l'acte de vente, peuvent être utilisés par celui-ci de 3 façons :

- Encaissement ;
- Escompte ;
- Endossement.

A – La remise à l'encaissement :

Les effets de commerce ont trouvé leur justification première dans l'engagement écrit du client à régler une dette à une date fixée.

Dans ce cas, l'effet reste dans les mains du fournisseur dans un premier temps puis est remis en banque quelques jours avant l'échéance afin d'être encaissé. Le nominal de l'effet, déduction faites des frais bancaires compte tenu de la TVA, est alors porté sur le compte du fournisseur.

Le tireur ou le bénéficiaire (fournisseur) encaisse les effets à recevoir (L.C, B.O.R) par l'intermédiaire d'un établissement bancaire ou postal : Il s'agit d'une **remise à l'encaissement**. L'opération se déroule en deux temps :

1- Avant l'échéance :

Le tireur remet les effets endossés à son établissement bancaire accompagné d'un bordereau de remise à l'encaissement. L'entreprise débite le compte **« 5113 Effets à l'encaissement »**, afin de suivre cette opération, par le crédit du compte « **3425 Clients – effets à recevoir »**.

2- Après l'échéance :

Le montant des effets, diminués de la commission perçue par la banque en rémunération du service rendu, est porté sur le compte bancaire du bénéficiaire. Le compte « **5113 Effets à l'encaissement »** est crédité pour solde par le débit des comptes « 5141 Banques » pour le net encaissé, « **61472 Frais sur effets de commerce »** pour le montant de la commission hors taxes et « 34552 Etat TVA récupérable sur charges » pour la TVA relative à la commission.

Exemple 1 :

Le 27/05/N, Monsieur ALI endosse pour encaissement à l'ordre de son banquier la traite n°51 d'un montant de 72.000 DH tirée sur BRAHIM à fin Mai N. la banque lui remet le bordereau de remise à l'encaissement n°022.

Le 02/06/ N Monsieur AL reçoit de sa banque un avis de crédit n°155 relatif à l'encaissement de la traite n°51 remise le 27/05/N.

Valeur Nominal de l'effet : 72.000 DH

Commission H.T : - 25 DH

TVA 10% : - 2,5 DH

Net à votre crédit = 71.972,5 DH.

Comptabilisation :

Chez ALI

27/05/N

51132	Effets à l'encaissement	72.000	
3425	Clients effets à recevoir		72.000
	Traie n°51 remise à l'encaissement. Bordereau n°022		

02/06/N

5141	Banques	71.972,5	
61472	Frais sur effets de commerce	25	
34552	Etat TVA récupérable/charges	2,5	
51132	Effets à l'encaissement		72.000
	Avis de crédit n°155		

Chez BRAHIM

31/05/N

4415	Fournisseurs effets à payer	72.000	
5141	Banques		72.000
	Traie n°51 échue		

Exemple 2 : CAS où l'effet n'est pas domicilié

Le 05/05/N, KHALID tire sur son client Adil la traite n°11 (non domiciliée) de 6.000 DH au 30/08/N.

Le 30 Août, Khalid encaisse en espèces au domicile du client ADIL le montant de la traite n°11.

Comptabilisation :

Chez KHALID

05/05/N

3425	Clients effets à recevoir	6.000	
3421	Clients		6.000
	Traie n°11		

30/08/N

5161	Caisses	6.000	
3425	Clients effets à recevoir		6.000
	Encaissement en espèces de la traite n°11 à échéance		

Chez ADIL

05/05/N

4411	Fournisseurs	6.000	
4415	Fournisseurs effets à payer		6.000
	Traie n°11		

30/08/N

4415	Fournisseurs effets à payer s	6.000	
5161	Caisses		6.000
	Règlement de la traite n°11 à échéance		

B – L'escompte des effets de commerce :

Si le fournisseur, qui a reçu l'effet de son client souhaite obtenir des liquidités avant l'échéance nominale prévue, il va escompter l'effet en question. L'effet est alors remis à sa banque (remis à l'escompte) par le fournisseur, la banque en devient donc la

nouvelle bénéficiaire ; celle-ci verse immédiatement sur le compte du fournisseur le « net escompté », soit le nominal, déduction faite des agios d'escompte (intérêts, commissions, TVA).

A l'échéance, la banque prêteuse présente l'effet concerné au client et se voit ainsi remboursée du nominal prêté. Les agios d'escompte sont destinés à rémunérer l'avance de fonds qu'à faite la banque, entre la date à laquelle elle a versé l'argent sur le compte du fournisseur et celle (c'est-à-dire à l'échéance de l'effet) à laquelle elle a été « remboursée » par le client. la commission est destinée à couvrir les frais de traitement de l'effet (manipulation, archivage, etc.) que la banque a eu à supporter.

L'escompte n'a aucune conséquence sur l'engagement du client. Il se déroule ainsi :

- **Remise des effets à l'escompte :**
  Le tireur remet les effets endossés à son établissement bancaire accompagné d'un bordereau de remise à l'escompte. Cela ne donne lieu à aucune écriture comptable ;

- **Réception de l'avis de crédit :**
  Le montant des effets, diminués des agios (Intérêts, commissions et TVA), est porté sur le compte bancaire du bénéficiaire.
  Le compte **« 5520 Crédit d'escompte »** est crédité par le débit des comptes « 5141 Banques » pour le net encaissé, « **63115 Intérêts bancaires et sur opérations de financements », « 6147 Frais sur effets de commerce »** pour le montant de la commission hors taxes et « **34552 Etat TVA récupérable sur charges »** pour la TVA relative à la commission et aux intérêts.

- **A la date d'échéance de l'effet escompté :**
  Le compte **5520 « crédit d'escompte »** est débité pour solde par le crédit du comte « 3425 Client effets à recevoir ».

Important :

L'escompte est calculé su le montant de l'effet (valeur nominal) en fonction du nombre de jours séparant la date de remise à l'escompte à la date d'échéance de la traite an appliquant un taux d'intérêt.

$$\textbf{Escompte} = \frac{\textbf{Valeur Nominal x n x t}}{\textbf{1200}}$$

- **Valeur Nominal :** c'est le montant de l'effet.
- **n :** c'est la durée séparant la date de remise à l'escompte à la date d'échéance.
- **t :** c'est le taux d'intérêt.

Exemple : Escompte d'effet de commerce

Le 01/06/N, l'entreprise « AL FALAH » négocie chez sa banque la L.C n° 110 échéant à la fin Août N d'un montant de 120.000 DH. la banque remet le 03/06/N à l'entreprise le bordereau remise à l'escompte n°RE33 dont voici le détail :

Valeur Nominale de la L.C n°110 : 120.000 DH

Agios : (3.600 600) : - 4.200 DH

- Escompte : $\frac{120.000 \times 3 \times 12}{1200}$ = 3.600 DH
- Commissions : 600 DH
- T.V.A 10% x 4.200 -420 DH

Net à votre crédit = 115.380 DH

Comptabilisation : Chez l'entreprise AL FATH

03/06/N

5141	Banques	115.380	
61472	Frais sur effets de commerce	600	
63115	Intérêts bancaires et sur opérations de financement	3.600	
34552	Etat TVA récupérable/charges	420	
5520	Crédit d'escompte		120.000
	Bordereau de remise à l'escompte n°RE33, L.C n°110 échéant à la fin Août N.		

31/08/N

5520	Crédit d'escompte	120.000	
3425	Clients effets à recevoir		120.000
	L.C n°110 échue		

Chez le Tiré

31/08/N

4415	Fournisseurs effets à payer	120.000	
5141	Banques		120.000
	L.C n°110 échue		

C – L'Endossement des Effets de Commerce :

Théoriquement, les effets peuvent également être utilisés comme moyen de paiement à l'égard d'un tiers ; il suffit de signer au dos de l'effet la mention « à l'ordre de ». Toutefois, mettant ainsi en relation fournisseurs et clients d'une même entreprise, cette opportunité est rarement utilisée. Les effets à recevoir peuvent être endossés pour régler une dette à l'égard d'un tiers (intitulé endossataire) ; ce dernier devient propriétaire de l'effet. Cette pratique est toutefois marginale. Chez l'endosseur le compte « 3425 Clients – Effets à recevoir » est crédité par la contrepartie du compte de tiers concerné. Pour l'endossataire l'effet endossé à son ordre constitue un effet à recevoir, il débite alors le compte 3425.

Exemple 1 : Cas ou l'échéance de l'effet endossé coïncide avec celle de la date de règlement de la dette

Le 01/01/N, AHMED endosse la traite n°33 tirée sur MEHDI d'un montant de 25.000 DH à la fin Mai N, à l'ordre de son fournisseur ADIL en règlement partiel d'une dette de 30.000 DH.

Comptabilisation :

Chez le Client AHMED : L'endosseur

01/04/N

4411	Fournisseurs	25.000	
3425	Clients effets à recevoir		25.000
	ADIL endos Traite n°33.		

Chez l'endossataire ADIL : (Le Nouveau Bénéficiaire)

01/04/N

3425	Clients effets à recevoir	25.000	
3421	Clients		25.000
	AHMED endos Traite n°33.		

Important :

Aucune écriture chez le tiré MEHDI. L'endossement n'entraîne aucune modification chez lui.

Exemple 2 : Cas ou l'échéance de l'effet endossé est postérieure à celle de la date de règlement de la dette

Dans le cas u la différence entre la date d'échéance de la dette et celle de l'effet endossé est importante.

Les parties peuvent convenir d'un taux d'intérêt. **Le 01/04/N**, AHMED endosse la traite n°22 tirée sur Younes d'un montant de 40.000 DH à fin Mai N, à l'ordre de son fournisseur SALAH en règlement d'une dette payable le **30/04/N**. Il est convenu d'appliquer un taux d'intérêt annuel de 6%.

Intérêts = $\frac{40.000 \times 6 \times 1}{1200}$ = 200 DH

Comptabilisation :

Chez le Client AHMED : L'endosseur

01/04/N

4411	Fournisseurs	39.800	
6311	Intérêts des emprunts et dettes	200	
3425	Clients effets à recevoir		40.000
	SALAH endos Traite n°22.		

Chez l'endossataire SALAH : (Le Nouveau Bénéficiaire)

01/04/N

3425	Clients effets à recevoir	40.000	
3421	Clients		39.800
7381	Intérêts et produits assimilés		200
	AHMED endos Traite n°22.		

Exemple 3 : Cas ou l'échéance de l'effet endossé est antérieure à celle de la date de règlement de la dette

Le 01/06/N, AHMED endosse la traite n°44 tirée sur MOUNIR d'un montant de 60.000 DH à fin Juin N, à l'ordre de son fournisseur HAMZA en règlement d'une dette payable le 15/08/N.

Il est convenu d'appliquer un taux d'intérêt annuel de 6%.

Intérêts = $\frac{60.000 \times 6 \times 45}{36\,000}$ = 450 DH

Comptabilisation :

Chez le Client AHMED : L'endosseur

01/06/N

4411	Fournisseurs	60.450	
3425	Clients effets à recevoir		60.000
7381	Intérêts et produits assimilés		450
	HAMZA endos Traite n°44.		

Chez l'endossataire HAMZA : (Le Nouveau Bénéficiaire)

01/06/N

3425	Clients effets à recevoir	60.000	
6311	Intérêts des emprunts et dettes	450	
3421	Clients		60.450
	AHMED endos Traite n°44.		

D – Le Paiement des Effets à Payer :

Le tiré ou souscripteur donne l'ordre de payer, à sa banque, les traites arrivées à échéance d'après le relevé des traites à payer adressé par sa banque. Après avoir effectué le règlement de ces effets, l'établissement bancaire envoie un avis de débit.

Le compte « 4415 Fournisseurs – Effets à payer » est soldé au débit par le crédit du compte de trésorerie concerné.

Exemple :

L'entreprise **ARREDA** reçoit l'avis de débit, le 15 Mars, d'un montant de 80.000 DH. L'échéance de la L.C n°57.

15/03/N

4415	Fournisseurs effets à payer	80.000	
5141	Banques		80.000
	L.C n° échue		

IV – Les Effets impayés :

A – Les Prorogations de l'échéance :

En cas de difficulté, le client peut demander à son fournisseur un report d'échéance.

a- La comptabilisation chez le fournisseur:

L'opération se déroule en trois temps :

- **Annulation de l'effet à recevoir :**

3421	Clients	x	
3425	Clients effets à recevoir		x
	Annulation de la L.C n°….		

- **Mise en compte des divers frais et des intérêts de retard :**

3421	Clients	x	
7381	Intérêts et produits assimilés		x
6145	Frais postaux et frai de télécommunications		x
	Intérêts et frais		

- **Création de la nouvelle traite majorée des frais et des intérêts de retard :**

3425	Clients effets à recevoir	x	
3421	Clients		x
	L.C n°….		

b- La comptabilisation chez le client:

Comme chez le fournisseur ; L'opération se déroule en trois temps :

- **Annulation de l'effet à payer :**

- **Mise en compte des divers frais et des intérêts de retard :**

6311	Intérêts des emprunts et dettes	x	
6145	Frais postaux et frai de télécommunications		x
4411	Fournisseurs		x
	Intérêts et frais		

- **Création de la nouvelle traite majorée des frais et des intérêts de retard :**

4411	Fournisseurs	x	
4415	Fournisseurs effets à payer		x
	L.C n°….		

Important :

Lorsqu'il est impossible d'annuler l'effet, le fournisseur peut effectuer une « avance de fonds » à son client afin de lui permettre de faire face à l'échéance, le fournisseur tire ensuite une nouvelle traite.

B – Effets non payés à la date d'échéance :

1) La comptabilisation chez le fournisseur :

Lorsque le tiré ou le souscripteur ne paye pas l'effet à la date déchéance, le tireur ou le bénéficiaire constate que l'effet est impayé. Plusieurs cas peuvent se présenter :

- **Effet non endossé :**

Renaissance de la créance client et annulation de l'effet.

3421	Clients	x	
3425	Clients effets à recevoir		x
	L.C n°….		

- **Effet endossé à un fournisseur :**

Renaissance de la créance majorée des frais et renaissance de la dette

3421	Clients	x	
4411	Fournisseur		x
5141	Banques (montant des frais bancaires)		x
	L.C n°…. Avis de débit n°…		

- **Effet escompté :**

Renaissance de la créance et récupération des fonds par la banque, majorés des intérêts et des frais

3421	Clients	x	
5141	Banques		x
	L.C n°…. Avis de débit n°…		

- **Effet remis à l'encaissement :**

Renaissance de la créance majorée des frais et annulation de la remise à l'encaissement

3421	Clients	x	
5113	Effet à l'encaissement		x
5141	Banques (montant des frais bancaires)		x
	L.C n°…. Avis de débit n°…		

2) La comptabilisation chez le client :

Le client constate uniquement la renaissance de sa dette et l'annulation de l'effet à payer :

4415	Fournisseurs effets à payer	x	
4411	Fournisseurs		x
	L.C n°….		

Le fournisseur et le client doivent négocier afin de régulariser la situation.

Important :

Si le client est insolvable, le créancier devra constater une perte du montant de la créance en H.T.

Conclusion :

Le crédit inter entreprise étant plus développé et plus long que dans les autres pays, on comprend qu'au Maroc, le recours aux effets de commerce soit très répandu. En effet, les avantages qu'ils présentent par rapport aux créances classiques, surtout la possibilité d'escompter, en font un moyen de paiement très apprécié.