

421

# L'escompte et les cessions Dailly

## MOTS CLÉS

escompte,  
Dailly,  
financement,  
endettement

## SOMMAIRE

<b>1. PRÉSENTATION GÉNÉRALE</b>	<b>2</b>
<b>2. CARACTÉRISTIQUES DE L'ESCOMPTE ET DES CESSIIONS DAILLY</b>	<b>2</b>
2.1. L'escompte	2
2.2. Les cessions Dailly	2

NB Pour en savoir plus sur l'affacturage, voir la fiche 422.

## 1. PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Au même titre que l'affacturage, l'escompte et les cessions Dailly constituent une cession de créances à des investisseurs, une banque ou un établissement spécialisé.

L'escompte et les cessions Dailly présentent des procédures relativement proches avec des modalités toutefois plus simples pour le Dailly.

## 2. Caractéristiques de l'escompte et des cessions Dailly

### 2.1. L'escompte

L'escompte est une « opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition de l'entreprise, contre remise d'un effet de commerce non échu, le montant de l'effet diminué des intérêts et des commissions » (Vernimmen).

La banque qui a escompté un effet en devient propriétaire. Elle est normalement remboursée par l'encaissement de cet effet auprès du débiteur de l'opération commerciale, c'est-à-dire le client de son client. Si l'effet est impayé à l'échéance, la banque se retourne contre son propre client, qui supporte le risque de défaillance de son acheteur. Cependant, les banques proposent également la technique de l'escompte sans recours, qui est une cession pure et simple de créances commerciales sans possibilité de recours ultérieur de la banque contre son client si l'effet est impayé.

L'escompte a donc pour objet de financer une entreprise à partir du crédit qu'elle accorde elle-même à d'autres entreprises.

La banque ne propose pas un financement global. En effet, celui-ci porte sur certaines traites en portefeuille, qui présentent les meilleures garanties compte tenu de la qualité de la signature des acheteurs. L'entreprise peut en contrepartie espérer obtenir un coût de financement plus faible.

Pour la banque, le risque est limité par la double garantie constituée par la qualité du client de son client, et par la qualité de son propre client.

### 2.2. Les cessions Dailly

La cession de créances Dailly, par référence au nom du sénateur auteur de la loi correspondante, est une convention en vertu de laquelle un créancier (« le cédant ») transmet sa créance, qu'il tient sur l'un de ses débiteurs (« le débiteur cédé »), à des établissements de crédit (« cessionnaires »). Cette procédure est destinée à faciliter l'octroi de crédits aux entreprises par cessions de créances commerciales. Elle permet de réaliser des économies de gestion importantes par rapport à la mobilisation d'effets de commerce car le bordereau Dailly remis par le cédant au cessionnaire peut englober un grand nombre de créances.

Une entreprise remet à une banque un bordereau qui récapitule les créances commerciales qu'elle détient (factures, marchés et états d'avancement de travaux, reconnaissances de dette...). La remise de ce bordereau permet la cession ou le nantissement des créances au profit de l'établissement qui consent le crédit, sous la forme d'une avance ou d'un découvert autorisé à hauteur du montant des créances cédées. La mobilisation « Dailly » peut avoir lieu sous forme de nantissement ou de cession ferme au profit du banquier des créances cédées. Toutefois, dans le cas du nantissement des créances, le montant du crédit est déconnecté du montant des créances cédées en garantie. La cession Dailly intervient alors davantage comme une sûreté du crédit que comme un instrument de crédit.

Le bordereau regroupe l'ensemble des créances cédées ou nanties au cessionnaire et contient plusieurs éléments dont les principaux sont les suivants :

- La dénomination « acte de cession de créances professionnelles » ou « acte de nantissement de créances professionnelles » ;
- Le nom ou la dénomination sociale de l'établissement de crédit bénéficiaire ;
- La désignation ou l'individualisation des créances cédées avec des indications dont le nom du débiteur, le lieu de paiement, le montant des créances en question, leur échéance... ;
- La date de création du bordereau ;
- La signature du cédant.

La banque doit notifier au débiteur principal l'existence d'une procédure Dailly et ce dernier est tenu de lui adresser directement les règlements correspondants. En pratique, la notification par la banque ne se fait que très rarement. En revanche, l'entreprise qui recourt à cette procédure en fait mention sur ses factures pour informer ses clients. La banque demande en général à l'entreprise de lui faire suivre les règlements qui lui parviendraient.

Une certaine lourdeur de gestion, tant pour les banques que pour les entreprises, réserve de fait la cession Dailly à une clientèle spécifique. Dans les faits, la banque pourra renforcer la gestion de la ligne de mobilisation Dailly (obtention des copies de factures à l'appui du bordereau de cessions, notification au débiteur cédé, suivi et relance des encaissements sur les factures cédées...) au fur et à mesure de la dégradation éventuelle de la situation financière du client.

## RÉFÉRENCES

- [Loi n° 81-1](#) du 2 janvier 1981 modifiée par la [loi n° 84-46](#) du 24 janvier 1984, organisant un mode simplifié de cession et de nantissement des créances professionnelles non représentées par un titre cambiaire.
- Vernimmen, Finance d'entreprise 2021
- Francis Lefebvre, Mémento comptable 2016